Die Kartellgeschichte

der

deutschen Lokomotiv-Industrie

Inaugural-Dissertation

zur

Erlangung der Doktorwürde

der

Hohen Staatswirtschaftlichen Fakultät

der

Ludwig-Maximilians-Universität

zu München

Vorgelegt von

Albert von Borsig

aus Berlin

1927

Die Kartellgeschichte

der

deutschen Lokomotiv-Industrie

Inaugural-Dissertation

zur

Erlangung der Doktorwürde

der

Hohen Staatswirtschaftlichen Fakultät

der

Ludwig-Maximilians-Universität
zu München

Vorgelegt von

Albert von Borsig

aus Berlin

1927

R. UNIV.
BIBLIOTHEEK
LEIDEN

Referent:

Herr Geheimrat Prof. Dr. O. v. Zwiedineck-Südenhorst

Meinem Onkel

ERNST VON BORSIG

dem Vorsitzenden des Deutschen Lokomotiv-Verbandes

Vorwort.

Verbanden sich schon in früher Kindheit die aus dem Munde meines Vaters oft vernommenen, damals noch völlig rätselhaften Worte „El-a-vau“ und „El-vau-be“ mit dem Wunsch, ihren Sinn zu erfahren, so wurde die spätere, oberflächliche Kenntnis der Lokomotiv-Kartellverhältnisse erst recht ein Anreiz zu gründlicher Untersuchung. Es kam hinzu, daß die einzig ernsthafte bisherige Darstellung — Martin, die Deutsche Lokomotivbauindustrie —, gestützt auf meist mündliche, gewissermaßen „beim Glase Bier“ erhaltene Informationen, mit ihren geschichtlichen Ungenauigkeiten und falschen Schlußfolgerungen nicht irgendwie befriedigen konnte. Demgegenüber darf, was die Tatsachen anbetrifft, die vorliegende Arbeit Anspruch auf unbedingte Richtigkeit erheben, beruht sie doch für die Jahre 1876—1895 und 1912—1926 auf den vollständigen, bei einer Firma angesammelten Verbandsakten, und haben sich auch für die Zwischenzeit auf Grund von da und dort in den Schreibtischen verborgenen Resten die wichtigsten Unterlagen beschaffen lassen, im ganzen ein nach vorsichtiger Schätzung etwa 50—60 000 Seiten umfassendes praktisches Material; wo gar nichts aufzutreiben war, fand ich dann immer noch Unterstützung im Gedächtnis meines Vaters, dem an dieser Stelle nicht nur dafür, sondern auch für manch wertvolle, aus dem bloßen Aktenstudium nicht zu gewinnende Aufschlüsse, vor allem aber für sein liebevolles Verständnis gedankt sei.

Als meine Aufgabe habe ich in erster Linie das konkrete Erleben einer 50jährigen Kartellgeschichte betrachtet. An zusammenfassenden Werken über das Kartellphänomen als solches gibt es bereits so zahlreiche, daß m. E. die Theorie nur insofern, als es sich um die gedankliche Richtung der Darstellung im einzelnen oder um aus den Tatsachen abgeleitete, gegensätzliche Anschauungen handelte, Beachtung zu finden hatte; der Aufbau der Arbeit ist deshalb ein rein historischer, in den die wissenschaftlichen Erörterungen gleichsam wie Zellen eingefügt sind. Im übrigen war ich mir eines durchaus bewußt: man würde — und an sich berechtigter Weise — von vornherein wegen meines Namens Zweifel in die Objektivität der Untersuchung hegen, doch glaube ich, wo immer sich der Anlaß ergab, mich gerade mit Rücksicht darauf stets ehrlich einer sachlichen, von allen Parteiinteressen unabhängigen Stellungnahme befleißigt zu haben.

Dank abzustatten habe ich sodann meinem hochverehrten Lehrer Herrn Geheimrat von Zwiedineck-Südenhorst für mannigfache, von entscheidendem Einfluß auf den Inhalt der Arbeit gewordene Anregungen in persönlichem Gespräch und im Seminar; Herrn Direktor Hähnlein für die in großzügigster Weise überlassenen Akten der Firma Schwartzkopff aus den Jahren 1876—1895 und die Erlaubnis einer uneingeschränkten Veröffentlichung; endlich den Herren Oesterheld, Dipl.-Ing. Stahlschmidt und Kehr von der Firma Borsig, sowie Herrn Sekretär Grützner vom Deutschen Lokomotiv-Verband für einzelne Auskünfte und liebenswürdige Hilfe bei der Materialbeschaffung.

Inhaltsangabe.

Kapitel I

Seite

Die Entstehung einer deutschen Lokomotivindustrie (im Ueberblick) 11

Kapitel II

Kampf und Konkurrenzregelung auf dem innerdeutschen Markt bis zum Ausbruch des Weltkrieges

1. Die erste Kampfperiode 14
2. Das Kartell von 1877 16
3. Die zweite Kampfperiode 26
4. Das Kartell von 1890 32

Kapitel III

Kampf und Konkurrenzregelung beim Export bis zum Ausbruch des Weltkrieges

1. Die Periode der freien Ausfuhr 56
2. Das Kartell von 1903 62

Kapitel IV

Die neuen Aufgaben der Wettbewerbsregelung seit dem Kriege und ihre bisherige Lösung

1. Die Periode der Reformversuche 77
2. Das Kartell von 1922 83

Kapitel V

Entwicklungstendenzen 93
Zusammenfassung 98
Anlagen 100
Quellenübersicht 139

Uebersicht der im Text gebrauchten Abkürzungen.

		Erstmalig erwähnt: Seite
E. Z. A.	Eisenbahn-Zentral-Amt (ab 1918)	36
K. E. Z.	Königl. Eisenbahn-Zentralamt (bis 1918)	36
K. P. E. V.	Königl. Preußische Eisenbahn-Verwaltung	34
L', l'	Lokomotive	—
L-A-V	Lokomotiv-Ausfuhr-Verband (1903)	63
L-V-A	Gesamt-Inlandsverband von 1890	32
L-V-B	Norddeutscher Gruppenverband von 1890	33
L-V-C	Süddeutscher Gruppenverband von 1890	33
L-V-1922	In- und Auslandsverband von 1922	85
L-V-1924	Inlandsverband von 1924	86
L-V-1925	In- und Auslandsverband von 1925	89
V-D-L-I	Verband deutscher Locomotiv-Industrieller (1877)	19

Kapitel I.

Die Entstehung einer deutschen L'industrie (im Ueberblick).

Als die erste deutsche Eisenbahn Nürnberg—Fürth am 7. Dezember 1835 mit einem von der englischen Firma R. Stephenson & Co., Newcastle on Tyne, gelieferten „Dampfwagen" eröffnet worden war, gingen auch noch später, solange die deutsche Maschinenindustrie den Vorsprung der Angelsachsen an technischer Leistungsfähigkeit nicht aufgeholt hatte, alle heimischen Bestellungen auf L' nach England und den Vereinigten Staaten. Erst das Jahr 1841, in dem August Borsig in Berlin nach dem Modell von Norris-Philadelphia eine eigene Konstruktion herausbrachte[1]), ist das Geburtsjahr der deutschen L'industrie.

In der Folgezeit wandten sich eine ganze Reihe von bereits bestehenden und neugegründeten Maschinenfabriken — gelegentlich sogar unter behördlicher Mitwirkung[2]) — der jungen Branche zu, doch bewirkten die großen technischen Schwierigkeiten des L'baues bald eine Auslese unter ihnen[3]), so daß man um 1850 nur die in Anlage I bis zu diesem Zeitpunkt aufgeführten als „L'fabriken"[4]) anzusehen hat. Auf einzelne deutsche Staaten verteilt, beschränkte sich ihr Blick auf ein enges, längst nicht

---

[1]) Geliefert an die Berlin-Anhalter Eisenbahn, auf der sie am 24. Juli 1841 ihre erste Fahrt machte, nicht ohne daß vorher, wohl seitens englischer, bei der gleichen Gesellschaft mit Probefahrten neu angelieferter L' beschäftigten Monteure, durch Nachspannen beider Kolben ein geheimnisvoller Sabotageversuch ins Werk gesetzt worden wäre. A. Borsig, Festschrift zur Feier der 5000. Lokomotive, S. 26.

[2]) z. B. Hartmann mit Unterstützung der sächsischen Regierung.

[3]) Den L'bau gaben nach gelegentlichen Versuchen u. a. wieder auf:
S. Dols & Poensgen, Aachen,
Egells, Berlin,
Hamburg-Magdeburger Dampfschiffahrts-Comp., Buckau,
Jacobi, Haniel & Huyssen, Sterkrade,
Tischbein, Buckau,
Wewers & Co., Elberfeld.
A. Borsig, a. a. O. S. 44/45.

[4]) Zum Begriff der L'fabrik sei bemerkt, daß es sich dabei fast nie um „reine" L'fabriken handelt, sondern um Unternehmungen, die neben anderen Zweigen des Maschinenbaus in einem von Betrieb zu Betrieb verschiedenen und auch innerhalb des einzelnen Betriebes wechselnden Verhältnis den L'bau ständig betreiben.

Es ist dies im Maschinenbau wohl ein mit dem Wesen der Kundenproduktion zusammenhängender „Warenhauscharakter", wie er sich besonders

immer bis an die politischen Landesgrenzen reichendes natürliches Bedarfsgebiet; geringe Produktionsfähigkeit einer jeden und mangelnde Verkehrseinrichtungen taten ein übriges, um gegenseitigen Wettbewerb auszuschließen. Kampf galt es ihnen allen lediglich mit der ausländischen Konkurrenz, ein Kampf um die Qualität, der durch den überkommenen Glauben an die höheren Leistungen der Engländer ungewöhnlich erschwert und trotz Zoll- und Frachtschutzes und des mit Lieferungen aus dem Inland verbundenen Vorteils sicherer Ersatzbeschaffungen und Reparaturen nur langsam gewonnen wurde: Nicht eher als im Jahre 1854 bestellten beispielsweise die preußischen Bahnen zum ersten Mal ihre sämtlichen L' von Inlandsfirmen[5]). Einmal die Ausländer[6]) allerdings vom heimischen Markt vertrieben, nahmen dann die siegreichen Firmen in ihren Ländern jede für sich eine Art Monopolstellung ein.

Bald jedoch konnte die Ausdehnung ihrer Leistungsfähigkeit mit der Bedarfssteigerung einer Zeit überall einsetzender „spekulativer“[7]) Neuverlegungen und Erweiterungen von Eisenbahnlinien immer weniger Schritt halten. Die Folge dessen, hohe Preise und gute Rentabilität der bestehenden Unternehmungen, dazu die mit dem fortschreitenden Ausbau des Bahnsystems und der Ermäßigung der Versandkosten einhergehende Verschiebung des für einen bestimmten Bedarfsfall noch wirtschaftlich möglichen Lieferstandortes an eine immer entferntere Peripherie mußten Unternehmungslust und Kapital der L'branche reichlich zuwenden. Im Laufe der Zeit nahmen denn auch den L'bau acht weitere Unternehmungen[8]) auf, die sich wiederum zum Teil erst gründeten, zum Teil diesen Produktionszweig dem Rahmen ihrer bereits bestehenden Betriebe eingliederten.

Dennoch blieb in der Hochkonjunktur der sog. Gründerperiode, obgleich die Einverleibung Elsaß-Lothringens ins Deutsche Reich die Firma Grafenstaden, das Jahr 1872 die Firma Hohenzollern dazugesellte, und wohl alle Unternehmungen ihre Werkstätten vergrößerten, die Gesamtleistungsfähigkeit der deutschen L'industrie

---

während partieller Depressionen innerhalb eines Produktionszweiges oder während der allgemeinen wirtschaftlichen Niedergangsperioden auch gegenüber einer zunächst beabsichtigten Spezialisation immer wieder durchsetzt, und bei der Beurteilung von Dividenden-, Arbeiter- und anderen Ziffern nicht aus dem Auge verloren werden darf.

[5]) Im ganzen 69 Stück, davon 67 von Borsig, 2 von Wöhlert. A. Borsig, a. a. O. S. 40.

[6]) Engländer, Amerikaner und Belgier; die letzteren nach ihren bis 1854 für preußische Bahnen ausgeführten Lieferungen sogar an zweiter Stelle. A. Borsig, a. a. O. S. 44/45.

[7]) Cassel, Theoretische Sozialökonomie, Seite 488.

[8]) Siehe Anlage I; darunter allerdings Heilbronn und Darmstadt zunächst nur für Klein- und Nebenbahnen.

mehr und mehr hinter dem Bedarf zurück, der deshalb unter steigenden Preisen immer umfangreichere Lieferungen aus dem Ausland zu seiner Deckung hereinzog[9]): Es beschafften beispielsweise die preußischen Staats- und Privatbahnen an L'[10])

Jahr	im ganzen	davon a. d. Ausland
1870	271	keine
1871	444	7
1872	487	24
1873	898	82
1874	1038	152

wobei kosteten[10])

Jahr	der Zentner Leergewicht im Durchschnitt	1 L' im Durchschnitt
1870	21,04 Taler	12 858 Taler
1871	20,64 „	13 232 „
1872	21,15 „	13 675 „
1873	24,53 „	15 041 „
1874	26,34 „	16 636 „

Beide Statistiken weisen die Bewegung etwas verspätet nach, was mit der Methode, die neu in Dienst gestellten, also die auf Grund von 1—2 Jahre alten Bauverträgen zur Ablieferung kommenden L' zu erfassen, zusammenhängen dürfte, vielleicht auch z. T. mit der Dauer von Eisenbahnbauten und der Alternative, entweder die einmal in Angriff genommenen Linien über die Krise hinaus fertigzustellen und in Betrieb zu nehmen oder das bislang investierte Kapital überhaupt zu verlieren. Die Preise müssen sehr hoch gewesen sein, da sich schon die industrielle Entwicklung der vorausgehenden Jahre nur mit guten Preisen erklären läßt.

---

[9]) Um so leichter, als sich in der deutschen Zollpolitik gerade zu jener Zeit freihändlerische Bestrebungen durchsetzten: Ermäßigung der Eisenzölle 1868, 1870 und 1873. Gothein, Der Deutsche Außenhandel, S. 64.

[10]) Zusammengestellt nach den Statistischen Nachrichten von den Preußischen Eisenbahnen.

Kapitel II.

Kampf und Konkurrenzregelung auf dem innerdeutschen Markt bis zum Ausbruch des Weltkrieges.

1. Die erste Kampfperiode.

Konnten „die Eisenbahnbauten von altersher als ein vorzüglicher Maßstab der Konjunkturen betrachtet“[11]) werden, so gilt dies wohl von den L'beschaffungen, und zwar vor allem im Hinblick auf rückläufige Konjunkturbewegungen in noch höherem Grade, weil im Augenblick der Verkehrskulmination der vorhandene und durch die laufenden Ablieferungen ja noch wachsende L'park allen Anforderungen genügt, bei stark nachlassendem Verkehr sogar totes Material umfaßt, und Neubeschaffungen infolgedessen mehr oder weniger überflüssig werden. Der Krisenablauf nach 1873 zeigt denn auch sowohl bei den Privatbahnen, die in ihrer Eigenschaft von reinen Erwerbsunternehmungen und schon wegen der verfügbaren Mittel gar nicht anders handeln konnten, wie ebenso bei den Staatsbahnen, die ihre hohe Aufgabe einer ausgleichenden Bestellpolitik damals noch nicht erkannt hatten, eine geradezu unwahrscheinliche Einschrumpfung der Nachfrage, beispielsweise wieder nach der preußischen Statistik:

Jahr	L'beschaffungen im ganzen	davon aus dem Ausland
1874	1038	152
1875	522	13
1876	276	7
1877	94	keine

Allerdings dürften die beiden letzten Ziffern, wenigstens soweit sie Bestellungen der ersten Hälfte des Jahres 1876 zur Grundlage haben[12]), nicht nur die Konjunktur, sondern auch die Wirkung des seinerzeitigen Anlaufes in Preußen für eine Reichseisenbahnpolitik[13]) — größte Zurückhaltung aller Privatbahnen in ihren Neuanlagen — widerspiegeln.

[11]) Cassel, a. a. O. S. 486.

[12]) vgl. unsere methodologischen Erläuterungen zu den vorangegangenen Statistiken.

[13]) Ermächtigungsgesetz „betreffend die Uebertragung der Eigenthums- und sonstigen Rechte des Staates an Eisenbahnen auf das Deutsche Reich. Vom 4. Juni 1876“. Gesetz-Sammlung für die Königlichen Preußischen Staaten. 1876, Nr. 14.

Wie dem indes auch sei, die Folge des zunehmenden Mißverhältnisses zwischen Produktionsfähigkeit und Bedarf war der Konkurrenzkampf innerhalb der Industrie, von Jahr zu Jahr aus besonderen Ursachen der beteiligten kapitalintensiven Unternehmungen einerseits und des L'geschäftes andererseits an Schärfe gewinnend.

Zu den ersteren gehört das, im „Gesetz der Massenproduktion“[14]) begründete, in der Kartelliteratur[15]) eingehend behandelte Streben des Unternehmers nach derjenigen Produktmasse, bei der sich die niedrigsten Produktionskosten ergeben; ein Ziel, das in Zeiten sinkender oder schlechter Konjunktur von jedem einzelnen Unternehmer innerhalb eines Produktionszweiges mit dem Mittel der Preisunterbietung zu verwirklichen gesucht wird, in der Hoffnung, trotz sinkender Preise eine Rentabilität zu erzwingen. Damit Hand in Hand geht die Sorge um Beschäftigung für den Stamm gelernter Arbeiter, weil diese — wenn einmal entlassen — erfahrungsgemäß nicht „freigesetzt“ bleiben, sondern in verwandte oder fremde Produktionszweige abwandern und beim Wiederanziehen der Konjunktur verloren sind. Von besonderem Einfluß war auch das bei L'vergebungen damals allgemein übliche Submissionsverfahren[16]), das jeden Bedarfsfall öffentlich bekannt machte und, wie jedes Aufeinanderprallen in der Masse erregte menschliche Instinkte steigert, den einmal entbrannten Konkurrenzkampf wesentlich verschärfte.

Einige Tatsachen der Jahre 1876 und 1877 mögen nun diese Ausführungen bestätigen.

So kommt die Bereitwilligkeit der Unternehmer, weitgehende Opfer für Umsatzsteigerungen zu bringen, deutlich zum Ausdruck in einer Eingabe der Firma Schwartzkopff vom 29. Januar 1876 an das Kgl. Preußische Handels- bzw. Finanzministerium, in der um antizipierte Bestellungen für die bereits in Angriff genommenen bzw. bewilligten Staatsbahnbauten gebeten und ausdrücklich die Uebernahme solcher Lieferungen nur „gegen Erstattung der genau calculirten Selbstkosten“ und „ohne jeden Gewinn“ angeboten wird.

---

[14]) Bücher, Die Entstehung der Volkswirtschaft, S. 99.

[15]) Liefmann, Kartelle und Trusts, S. 12 u. 13; v. Beckerath, Industrielle Kartellprobleme der Gegenwart, S. 5 ff.; Grunzel, Ueber Kartelle, S. 22 usw.

[16]) Mit Rücksicht auf die ehemalige „Vetternwirtschaft“ im Vergebungswesen nach dem Urteil der Zeitgenossen eine volle Errungenschaft. Huber, Die Reform des Submissionswesens. S. 3: „Vieler Jahre und vieler Kämpfe bedurfte es, bis die Bureaukratie sich an Stelle der früheren willkürlichen Vergabe zu der öffentlichen Submission bequemte.“ Die praktische Handhabung des Prinzips, in der köstlichen Ausdrucksweise Hubers gelegentlich als „nackte Hausbackenheit der toten Ziffer“ (S. 9) gekennzeichnet, erweckte indes sehr bald schärfste Kritik.

Auf einen Fall von Preisunterbietung stoßen wir gelegentlich einer Bromberger Submission für die Ostbahn vom 27. März 1877[17]), wobei Grafenstaden und zwar zum Selbstkostenpreis

1 Personenzugl' mit M. 44 500
1 Tenderl' mit M. 28 500

offerierte, Henschel dagegen im Kampf um den Auftrag

dieselbe Personenzugl' . . mit M. 36 000
„ Tenderl' . . . . mit M. 23 000

Vielleicht kann ein Teil dieser Preisspannen auf niedrigere Selbstkosten Henschels zurückgeführt werden, der überwiegende aber ist bloße Schleuderei, begründet vor allem im verschiedenen Charakter Grafenstadens als seinerzeit stark „gemischte" und Henschels als fast „reine" L'fabrik. Mit einer „reinen" L'fabrik verbindet sich auch das folgende zweite Beispiel, in dem zwar die Konkurrenzangebote fehlen, diesmal das Maß der Preisunterbietung jedoch an den eigenen Selbstkosten gewonnen werden kann: Pro Stück forderte nämlich Hohenzollern in der Julisubmission 1876 der Rheinischen Eisenbahngesellschaft[18])

einen Preis von . . M. 32 500
Selbstkosten . . . . M. 47 350 (!)

Wie weit sich diese Verhältnisse auf die Bewegung der L'preise im allgemeinen übertrugen, zeigt die preußische Statistik: Es kostete im Durchschnitt die L'gewichtstonne (L' einschl. Tender)[19])

1874 . . . M. 1580
1875 . . . M. 1368
1876 . . . M. 1316
1877 . . . M. 1066

2. Das Kartell von 1877.

a) Gründung — b) Innere Organisation — c) Verhältnis zu den Außenseitern und Abnehmern — d) Auflösung.

a) Gründung.

Trotz jener im letzten Abschnitt beschriebenen Zustände erwies sich indes die Lebensfähigkeit der L'unternehmungen als zäh; wenn auch Ruffer seine unbedeutende L'abteilung 1875 aufgegeben hatte[20]), und schließlich im Jahre 1877 Hohenzollern in Liquidation ging — abgeschlossen mit dem Verlust des gesamten Aktienkapitals

[17]) Schreiben Grafenstadens an Schwartzkopff vom 31. März 1877.
[18]) Schreiben Hohenzollerns an Schwartzkopff vom 22. Januar 1878.
[19]) Zusammengestellt nach den Statistischen Nachrichten von den Preußischen Eisenbahnen.
[20]) Festschrift zum 50jährigen Jubiläum der Linke-Hofmann-Werke A.-G., Seite 48.

in Höhe von 4,8 Millionen Mark[21]) — so hielten sich doch, wenn auch mehr oder weniger vegetativ, je nach ihrem Charakter als „gemischte" L'fabriken und der damit gegebenen Fähigkeit, die geringe Wiederbelebung auf einzelnen Gebieten des Maschinenbaus auszunutzen, alle übrigen. Mit dem Zusammenbruch Hohenzollerns aber setzte sich die Erkenntnis von der Unfähigkeit der isolierten Unternehmung, mittels Preisunterbietungen die nun einmal gegebene schlechte Marktlage zu überwinden, durch; zum ersten Male taucht im Bewußtsein eben dieser schlechten Marktlage der Gedanke auf, wenigstens das dem eigenen Willen zugängliche Gebiet der Preise durch gegenseitige Verständigung zu beeinflussen[22]).

Hier erscheint es mir, übrigens auch im Hinblick auf Liefmann, am Platz, einmal näher auf die privatwirtschaftliche Seite dieses Vorganges einzugehen.

Wenn nämlich Liefmann[23]) sagt, „privatwirtschaftlich aufgefaßt ist die ... Divergenz von Kapitalrisiko und Gewinn ... die Veranlassung zur Kartellbildung", so trifft er damit m. E. nicht den Kern der Sache. Denn wenigstens für die Unternehmer der großen Maschinenbauanstalten, die kapitalsmäßig, beruflich und zum großen Teil auch traditionell an ihre Unternehmungen gefesselt sind, geht es nicht um den relativen Reinertrag, exakt also, da es sich um Zukunftsgrößen handelt, nicht um das Verhältnis der spekulativen Reinertrags-Erwartung zur spekulativen Kapitalsrisiko-Erwartung, sondern um den absoluten Reinertrag; er bildet den ausschließlichen Inhalt ihres Erwerbsstrebens, ob dieses nun auf optimale Rentabilität oder, wie manchmal in Zeiten schlechter Konjunktur, nur darauf gerichtet ist, „daß überhaupt etwas verdient werde". Fast immer bleibt dabei ein In-Beziehung-setzen, sei es zu fremder Kapitalsverzinsung, oder fremden Direktorengehältern und Tantiemegarantien, oder einer fiktiven „Risikoprämie" ohne praktische Bedeutung, weil ja eine Verwirklichungsmöglichkeit der solchen Vergleichen zugrundeliegenden Forderungen fehlt. Mit Recht dürfen wir deshalb wohl behaupten, daß sich — innerhalb unserer Unternehmerkategorie — wie bei allem Planen des Wirtschaftsleiters auch bei der Frage der Kartellbildung das Für und Wider zu innerst allein nach der, wenn auch nicht ziffernmäßig, so doch in ihrer relativen Größe genau bestimmten, höheren (spekulativen) Reinertrags-Erwartung entscheidet.

---

[21]) Festschrift, herausgegeben zum 50jährigen Bestehen der Hohenzollern, A.-G. für Lokomotivbau, Seite 6. Die Firma wurde später saniert.

[22]) Siehe auch §§ 1 u. 2 des unter Anlage IV beigefügten Statuts des Verbandes Deutscher Locomotiv-Industrieller, in denen dieser Gedanke sehr deutlich formuliert ist.

[23]) a. a. O. S. 13

Dies die privatwirtschaftliche Seite. Untersuchen wir jedoch, auf welche Weise sich die Vorstellung jener Größe bildet, so gelangen wir damit auch zu einer volkswirtschaftlich wichtigen Erkenntnis.

Wie weit sich nämlich die Vorstellung des höheren Reinertrages nach der Gesamtwertung aller wirtschaftlichen und technischen Bedingungen im Kopfe der menschlichen Persönlichkeit „Unternehmer" bestimmt, sind persönliche, psychologische Bedingungen von Einfluß auf die Kartellbildung. So gewiß dabei der Unternehmer Funktionär ist, so gewiß sich also neue und starke wirtschaftliche Kräfte auf die Dauer mit Hilfe des den Unternehmer beherrschenden ökonomischen Prinzips durchsetzen müssen, kann er sich ihnen für kürzere oder längere Zeitspannen mit seinem in der Qualität selbständigen, mehr oder weniger dem Beharrungsgesetz, menschlicher Unzulänglichkeit und manch anderen Einflüssen unterworfenen Urteil doch widersetzen. Für die Kartellbildung heißt dies nichts weniger, als daß, solange sie überhaupt noch ein Problem bedeutet, im konkreten Fall die „persönliche Organisationsfähigkeit" sogar ausschließlich maßgebend wird. Ein Satz, der für das Verständnis einer Kartellgeschichte, vor allem aber für das bestimmter Einzelerscheinungen sehr wesentliche Bedeutung hat, und notwendig formuliert werden muß, wenn es sich beispielsweise handelt um den Einfluß einzelner starker, organisierender Persönlichkeiten auf das Zustandekommen eines Kartells, eine Kartellauflösung oder eine Entwicklung zu festerer Organisation.

Kehren wir jedoch zu unserem Ausgangspunkt, der Kartellwilligkeit in der L'industrie im Jahre 1877, zurück. So voll nämlich einige weitschauende Unternehmer von der Notwendigkeit einer Kartellbildung überzeugt waren, so wenig entschlossen standen ihr wiederum andere gegenüber, Selbständigkeitsgefühl[24]), mangelndes Vertrauen gegenüber den bisherigen Konkurrenten wie gegenüber ihrer künftigen Verbandstreue, und Zweifel, ob sich der Reinertrag unter den Kartellbedingungen — also unter Umsatzbeschränkung und dafür Preissteigerung bzw. -stabilisierung — auch wirklich erhöhen lassen würde als Beweggrund. Die Basis allgemeinen gegenseitigen Vertrauens zu bereiten und die Vereinigung zustande

[24]) In der L'industrie, hier wie später, übrigens gleich stark bei Einzelunternehmern und Vertretern von Aktiengesellschaften. Allgemeine Behauptungen wie bei Harnisch, die Kartellierungsfähigkeit der Maschinenindustrie, S. 34: „Diesem (dem A.-G.-Direktor) fehlt das intensive persönliche Interesse des Unternehmers an der Entwicklung gerade seines Betriebes, und so steht der Verbandsschließung, ja selbst der Verschmelzung nichts (!) im Wege", können nur bei Unkenntnis der lebendigen Vorgänge aufgestellt werden.

zu bringen, blieb darum, wie in sehr vielen Fällen gemeinsamen menschlichen Handelns, letzthin die Frage der starken, organisierenden Persönlichkeit[25]).

Sie fand sich in Gestalt des „alten" L. Schwartzkopff, dem es endlich am 26. März 1877 den Verband Deutscher Locomotiv-Industrieller (V-D-L-I) zu gründen gelang, zunächst als eine Vereinigung der 10 norddeutschen L'fabriken

Borsig
Hannover
Schwartzkopff
Henschel
Wöhlert
Vulcan
Schichau
Union
Hartmann
Hohenzollern.

Daß es, und so frühzeitig im Vergleich mit dem ganzen übrigen Maschinenbau[26]), in der L'industrie zur Kartellbildung[27]) kam, hatte — wie wir rückschauend erkennen können — neben dem persönlichen Moment ohne Zweifel in einigen besonders günstigen spezifischen Voraussetzungen seinen Grund:

1. Die Zahl der Konkurrenten war gering,

2. die Unternehmungen waren ziemlich gleichwertig, kapitalintensive Großbetriebe mit weitgehender Annäherung der Selbstkosten,

3. durch das Submissionsverfahren war keine Unternehmung mit besserer Absatzorganisation und besseren individuellen Verbindungen den anderen gegenüber im Vorteil,

---

[25]) In der Kartelliteratur, wohl aus Abneigung gegen alle persönlichen Faktoren im Wirtschaftsleben, meist übersehen. Eine Ausnahme macht Grunzel, a. a. O. S. 34: „Schließlich darf auch nicht die Bedeutung der Personen vergessen werden, welche in der Kartellbewegung eine Rolle spielen." „Wir gehen nicht fehl, wenn wir die Existenz solcher Persönlichkeiten in einer Industrie ebenfalls als mitentscheidend ansehen für die Entstehung und das Gelingen eines Kartells." Dafür muß dann aber auch die organisatorische Leistung gewürdigt werden; ganz so einfach, wie Grunzel a. a. O. S. 34 meint: „ . . . . und findet sich eine unternehmende und angesehene Persönlichkeit, so wird ein Kartell bald fertig", ist die Sache denn doch nicht.

[26]) Der V-D-L-I und die etwa zur gleichen Zeit entstandene Wagenbau-Vereinigung dürften die ersten Kartelle in der deutschen Maschinenindustrie gewesen sein.

[27]) Die Untersuchung der theoretisch-begrifflichen Kartelleigenschaft sämtlicher L'kartelle und in Verbindung damit eine Stellungnahme zum Kartellbegriff finden sich aus Gründen der Einfachheit und Einheitlichkeit erst am Schluß der Arbeit, siehe S. 91. Vorausgeschickt sei, daß dort die Kartelleigenschaft sämtlicher in Frage stehenden Organisationen an Hand des Liefmannschen Kartellbegriffs als ohne weiteres vorliegend betrachtet wird.

4. mit der Veröffentlichung der Submissionsergebnisse bestand von vornherein eine unabhängige und einfache Kontrollmöglichkeit für die Einhaltung der Verbandsabreden.

Außerhalb des V-D-L-I blieben zunächst die süddeutschen Firmen

Maffei
Krauß
Karlsruhe
Eßlingen,

weil die Eisenbahnverwaltungen Bayerns, Badens und Württembergs — als fast alleinige Auftraggeber seit der in diesen Bundesstaaten bereits bis 1876 durchgeführten Verstaatlichung — aus subventioneller Bestellpolitik für gewöhnlich nur ihre heimischen L'fabriken zu Lieferungen heranzogen, und daher Preisunterbietungen nicht oder nur selten stattfanden. Unter der Notwendigkeit indes, die Preise einheitlich zu gestalten, um Divergenzen, die zum Gegeneinanderausspielen der süd- und norddeutschen Firmen seitens der Eisenbahnverwaltungen hätten führen können, zu vermeiden, und aus dem Wunsch, auch den nur gelegentlichen Konkurrenzkampf auszuschalten, gliederten sich bereits am 18. April 1877 die vier oben genannten und Grafenstaden dem V-D-L-I an. In seinem Rahmen bildeten sie fortab wegen der Eigenart der süddeutschen Bestellpolitik eine Sondergruppe, der die Arbeitsverteilung für die süddeutschen Bahnen[28]) getrennt zustand.

Ist damit die Gründungsgeschichte des ersten L'kartells abgeschlossen, so erhebt sich nunmehr die Frage, wie weit unser konkretes Erleben mit der üblichen volkswirtschaftlichen Erklärung der Kartellbildung einsgeht.

Da will es mir scheinen, daß in der Literatur deduktiv der Konkurrenzkampf zu ausschließlich als Ergebnis einer lediglich in „technischen Kräften und privatökonomischen Entwicklungstendenzen“[29]) bedingten gradlinigen[30]) Entwicklung zu immer schärferem Wettbewerb aufgefaßt und den großen Wechsellagen

---

[28]) 1. Reichsbahnen in Elsaß-Lothringen,
2. Bayerische Staats- und Privatbahnen,
3. Pfälzische Bahnen,
4. Württembergische Staats- und Privatbahnen,
5. Badensische Staats- und Privatbahnen,
6. Main-Neckar-Bahn,
7. Hessische Ludwigsbahn,
8. Saarbrückener Bahn,
9. Rhein-Nahe-Bahn.

[29]) v. Beckerath, Industrielle Kartellprobleme der Gegenwart S. 5.

[30]) So besonders Liefmann, a. a. O. S. 12 der ganze letzte Absatz und S. 13: „ . . . während . . . der wachsende Konkurrenzkampf und die dadurch bewirkte ungünstige Lage uns volkswirtschaftlich die Entstehung der Kartelle

des Wirtschaftslebens daneben keine andere als die Kraft zeitweiser Verschlimmerung beigemessen wird. Immer schwebt übrigens jener Betrachtungsweise nur die für einen Markt massenproduzierende Industrie und die Angebotsseite vor.

Im Gegensatz dazu sehen wir in der Gründungsgeschichte des ersten L'kartells die Macht des Bedarfes, der von sich aus unter hohen und steigenden Preisen, sozusagen gewaltsam, die zu seiner Deckung notwendige Produktionsfähigkeit schafft; allerdings handelt es sich um eine kundenproduzierende Industrie. Dennoch scheint sich mir auch innerhalb der marktproduzierenden Industrie für den einzelnen Gewerbezweig während des Konjunkturaufschwungs der Schwerpunkt der Entwicklungsenergie auf die Nachfrageseite zu verschieben: sie verstärkt sich über das Marktgleichgewicht hinaus und steigert von sich aus gewaltsam unter steigenden Produktpreisen die nunmehr unzulängliche Gesamtproduktionsfähigkeit. In der Tat unter anderen Bedingungen wie die „privatökonomischen Entwicklungstendenzen". Steigern diese nämlich die Gesamtproduktionsfähigkeit eines Gewerbezweiges nur unter sinkenden Produktionskosten pro Wareneinheit, so erhöht anziehende Konjunktur die Produktionsfähigkeit auch mit gleichen, z. T. wohl sogar mit steigenden relativen Produktionskosten.

All diese durch die Aufschwungperiode geschaffene zusätzliche Produktionsfähigkeit bleibt in der Depression natürlich potentiell, und die Folge ist der Konkurrenzkampf. Erst jetzt, im gegebenen Zustand übermäßiger Produktionsfähigkeit, werden die „privatökonomischen Entwicklungstendenzen" unter dem bereits auf S. 15 behandelten „Gesetz der Massenproduktion" unabhängig wirksam.

Für die volkswirtschaftliche Erklärung der Kartellbildung ergäbe sich danach eine gewisse Modifizierung des in der Literatur vertretenen Kausalzusammenhanges: Ursache übersteigerter Produktionsfähigkeit innerhalb eines Gewerbezweiges wären nicht nur einzelwirtschaftliche Expansivkräfte, sondern auch die in der gesamten Volkswirtschaft begründeten großen Wechsellagen mit ihrer selbständigen Ausweitung und Einengung der Nachfrage — Konkurrenzkampf und Kartellbildung gleichfalls also mit ihre und nicht allein die Folge jener von den einzelnen Unternehmungen eines Gewerbezweiges ausgehenden Kräfte.

---

erklären." Dann v. Beckerath, a. a. O. S. 5 u. 25; aber auch Grunzel, Ueber Kartelle S. 21: „Der Unternehmer erhielt . . . . die Möglichkeit, den Betrieb nach eigenem Willen und eigener Kapitalskraft zu vergrößern. Ob die gesamte Produktion in seinem Artikel vom Konsum aufgenommen wird, kümmerte ihn wenig, wenn nur seine Ware genügend Abnehmer fand usw."; sein im System der Industriepolitik, S. 154 aufgestellter Satz „Entstehungsgrund des Kartells ist regelmäßig eine Krise" will, so ganz er unsere im folgenden entwickelte These zu enthalten scheint, auch nichts anderes als die lediglich verschärfende Wirkung der Krise ausdrücken.

b) Innere Organisation.

Hierfür, insbesondere für die Technik der Arbeitsverteilung und Preisbildung, genügt wohl der Hinweis auf die in Anlage IV beigefügten Satzungen, handelt es sich doch um mehr dem Gebiet der Privatwirtschaftslehre eingeordnete[31]) organisatorische Fragen eines Submissionskartells. Das konkrete Formgebäude erklärt sich einmal aus den Absatzbedingungen, dann aber auch aus der von vornherein überzeugenden Wirksamkeit des Preiskartells, das andererseits die Selbständigkeit der Mitglieder nur wenig antastet.

Von den Satzungsänderungen im Laufe der Zeit dürften uns lediglich zwei interessieren:

a) Die Vereinbarung verbandsmäßiger Preisfestsetzung für die ursprünglich nur mengenmäßig auf die Quote eines Mitgliedes anzurechnenden freihändigen Geschäfte[32]) (zu § 5),

b) die Vereinbarung verbandsmäßiger Verteilung der ursprünglich nur mengenmäßig auf die Quote eines Mitgliedes anzurechnenden Geschäfte aus engerer Submission[33]) (zu § 5).

Beide sind Ausdruck einer gewissen Entwicklung zu festerer Organisation; bedeutsam vor allem die unter a), die seitens des einzelnen Unternehmers nichts weniger als die Unterwerfung unter kollektiv festgesetzte Preise für sich lediglich auf Grund individueller Anfrage und Offerte anbahnende Geschäfte bedeutete, und auch erst nach langsamer Befestigung des wechselseitigen Vertrauens Gültigkeit erlangen konnte: selbst als die Mehrzahl der Mitglieder zugestimmt hatte, dauerte es noch immer ein halbes Jahr, bis Vulcan und Schichau dem Beschluß, der Einstimmigkeit erforderte, beitraten.

Nicht unerwähnt bleiben in diesem Zusammenhang darf schließlich ein allseitig gutgeheißener Vorschlag, Zeichnungen auf Wunsch auszuborgen und ihre Kopieentnahme zu gestatten.

c) Verhältnis zu den Außenseitern und Abnehmern.

Obwohl seinerzeit, wie aus Anlage I hervorgeht, die Firmen Heilbronn, Eisengießerei Darmstadt und Hagans bereits das L'geschäft betrieben, war ihre Leistungsfähigkeit noch so wenig entwickelt, daß

---

[31]) Soweit nur die Vereinbarungen eines bestimmten Zeitpunktes vorliegen, also im Sinne von Liefmann, a. a. O. S. 9: „Es sei schließlich noch darauf hingewiesen, daß . . . ihre (der Kartelle) innere Organisation für uns an Bedeutung zurücktritt". Freilich sei dabei der wertvollen Dienste nicht vergessen, die gerade der Vergleich wechselnder Verbandstechnik gelegentlich auch für die Erkenntnis volkswirtschaftlicher Kartellprobleme leisten kann.

[32]) Geschäfte, bei denen nur eine Firma unmittelbar zur Offertabgabe aufgefordert wird.

[33]) d. h. einer Submission, „welche nicht an sämtliche Mitglieder des L'verbandes gerichtet, und welche nicht irgendwie in öffentlichen Blättern mitgeteilt ist", V-D-L-I-Protokoll vom 19. Oktober 1878.

sie als Wettbewerber bei Vollbahnvergebungen nicht auftraten, sich vielmehr auf Lieferungen für Klein- und Nebenbahnen[34]) beschränkten. Wie man sich daher von vornherein nicht um ihre Mitgliedschaft im V-D-L-I bemüht hatte, unternahm man auch später keine Schritte in dieser Richtung; ja, der Eisengießerei Darmstadt wurde auf Anfrage sogar die lakonische Antwort zuteil, „daß die Vereinigung geschlossen sei“[35]).

Den Abnehmern gegenüber machte sich der V-D-L-I durch Preiserhöhungen geltend. Einmal fielen seit der Kartellierung gegenseitige Unterbietungen fort, dann aber wurde auch, begünstigt durch das Wiederanziehen der Nachfrage[36]) und vorbereitet durch wiederholte Eingaben an öffentliche Stellen, die Notlage der Industrie darlegend, von Fall zu Fall Preiserhöhungen durchgesetzt. Ziffernmäßig etwa mit folgenden, als typisch bezeichneten Ergebnissen:

eine Personenzugl' gleicher Gattung (Borsig) . . .	Mai 1877 M. 40 980	Nov. 1877 M. 42 100	Okt. 1878 M. 44 000
eine Personenzugl' gleicher Gattung (Schwartzkopff)	Mai 1877 M. 40 950	Aug. 1877 M. 43 450	Aug. 1878 M. 44 900
eine Güterzugl' gleicher Gattung (Union)	Apr. 1877 M. 40 500	Jan. 1878 M. 42 850	Sept. 1878 M. 44 300

Kein richtiges Bild gibt die amtliche Statistik, die zwar bis 1879 als „Statistische Nachrichten von den Preußischen Eisenbahnen“ noch Durchschnitts-Tonnenpreise berechnet, hierbei aber, wie schon bemerkt, die Preise der abgelieferten an Stelle der abgeschlossenen L' zugrunde legt und dadurch Verschiebungen im Preisdurchschnitt erst nach Jahren zum Ausdruck bringen kann: danach kostete also im Durchschnitt die L'gewichtstonne einschließlich Tender

1877 . . . M. 1066
1878 . . . M. 1086
1879 . . . M. 1068.

In der die Statistischen Nachrichten fortsetzenden, seit 1880 herausgegebenen „Statistik der im Betriebe befindlichen Eisenbahnen Deutschlands“ finden sich keine Durchschnittspreise mehr. Leider läßt sich auch aus den dort angeführten Beschaffungskosten und Stückzahlen nachträglich nichts Brauchbares errechnen, weil die Gewichtsangaben fehlen.

Trotz der tatsächlichen Erhöhung zahlten die meisten Bahnen die neuen Preise anstandslos[37]). Der Grund lag vor allem darin,

[34]) „Christian Hagans befaßte sich hauptsächlich mit dem Bau von Schmalspurl'“, R. Wolf, Festschrift aus Anlaß der Ablieferung der 1000. Lokomotive, S. 3.

[35]) Protokoll vom 24. November 1877.

[36]) Siehe Anlage II.

[37]) Rundschreiben Schwartzkopffs an die Verbandsfirmen vom 22. Juli 1878.

daß sich Lieferungen aus dem Ausland sogar unter der, seit Aufhebung des Schutzzolls am 1. Januar 1877 möglichen Zollfreiheit in der Regel teurer stellten. Freilich blieben Versuche nicht aus, die sich weiterhin befehdenden Auslandsfirmen gegen die Deutschen ins Feld zu führen, um so weniger, als man mit der Zeit das Wirksamwerden eines Kartells vermuten mußte, und sich Entrüstung über die Gefährdung der Wirtschaftsfreiheit hinzugesellte. Indessen scheint während des Bestehens des V-D-L-I kein einziger Auftrag auf Vollbahnl' ins Ausland gegangen zu sein; denn selbst die von der Rheinischen Eisenbahngesellschaft voller Aerger über die in der Submission vom 18. Dezember 1877 deutscherseits gestellten Forderungen daraufhin in England angefragte Vergebung von 7 Personenzugl' wurde schließlich im Oktober 1878 bei Borsig und Vulcan untergebracht[38]).

Bekämpft wurde das Kartell allerdings bis vor dem Plenum des Reichstages. Hier war es Eugen Richter, der während der Lesung des neuen Schutzzolltarifes[39]) das Bestehen einer L'koalition und die Bindung der Mitglieder durch eine Konventionalstrafe von 10 000 M. mitteilte und, erregt durch die evidenten Preisunterschiede zwischen In- und Auslandsverkäufen, energisches Vorgehen gegen die monopolistischen Bestrebungen der Industriellen, mit bezug auf den Tarif zunächst also einmal Verweigerung jeden zollmäßigen Schutzes forderte[40]). Durch eine Entgegnung in der Norddeutschen Allgemeinen Zeitung[41]), alle Angaben Richters seien „absolut unwahr", versuchte zwar Schwartzkopff die Richterschen Angriffe abzuwehren, jedoch ohne Erfolg, da Richter trotz fehlerhafter Daten seine Behauptungen im wesentlichen aufrecht erhalten konnte. Daraufhin[42]) gab Schwartzkopff denn das Bestehen des V-D-L-I unter Veröffentlichung der beiden ersten Vertragsparagraphen schließlich zu; seine von einem Beweisanerbieten unterstützte Erklärung, daß die Inlandspreise keinen oder nur einen geringen Nutzen brächten, die im Mittelpunkt der Angriffe stehenden billigen Auslandsverkäufe hingegen „bis zu 25 Prozent unter Selbstkosten" abgeschlossen werden müßten, um sie überhaupt hereinzubringen, ließ indes die Gegner verstummen.

---

[38]) Schreiben Allolios (Hohenzollern) an Schwartzkopff vom 16. Okt. 1878; Bemerkung Schwartzkopffs: „Endlich ist das Kind geboren!"

[39]) 38. Sitzung am 5. Mai 1879.

[40]) von Liefmann, a. a. O. S. 11, aber auch in den vorhergehenden Auflagen in einer Fußnote erwähnt. Bei sorgfältigem Arbeiten hätten darum Martin und Harnisch von dem ersten L'kartell sehr wohl Kenntnis haben können; wie sie stattdessen die Depression nach der Krise von 1873 mit der Kartellierung von 1890 in direkte Verbindung bringen, wird uns noch später Anlaß zu eingehender Kritik geben.

[41]) Nr. 179 vom 12. Mai 1879.

[42]) Norddeutsche Allgemeine Zeitung Nr. 207 vom 29. Mai 1879.

d) Auflösung.

Vorgeblich auch, weil „die enormen Preisunterschiede gleicher Firmen zwischen Offerten im Inland und Ausland doch zu Unzuträglichkeiten führen müßten", richtiger aus Mißstimmung, „daß einzelne Firmen von bestimmten deutschen Distrikten für Lieferungen gänzlich ausgeschlossen" wären[43]), lehnten im Juli 1879 die Mitglieder der süddeutschen Gruppe eine Verlängerung des V-D-L-I ab; mit Unterstützung der bedeutendsten norddeutschen Werke (Borsig, Henschel, Schwartzkopff) wurde dann sein Schicksal auf der Oktoberkonferenz 1879 besiegelt. Als Stichtag für die Auflösung bestimmte sich damit satzungsgemäß der 26. Mai 1880.

Der wahre Grund für die Sprengung des Kartells seitens der großen Werke, die sich keine drei Jahre vorher unter denselben Marktverhältnissen mit aller Kraft für die Kartellierung eingesetzt hatten, lag freilich tiefer. Nicht allerdings, wie man deduktiv[44]) zunächst anzunehmen geneigt ist, in dem Streben, einen durch ihre Produktionsbedingungen vielleicht gegebenen Vorsprung wahrzunehmen — fehlte dafür doch wegen des die faktischen Selbstkosten der Produktionseinheit viel stärker beeinflussenden, seinerseits vom Jahresumsatz abhängigen Anteils der konstanten Kosten das aktuelle Bewußtsein —, sondern in einem psychologischen Vorgang. Die „höhere spekulative Reinertrags-Erwartung" verband sich nicht mehr mit den Kartellbedingungen, also mit Umsatzbeschränkung und dafür Preissteigerung bzw. -stabilisierung, sondern mit denen der Marktfreiheit, vor allem mit der Hoffnung auf Umsatzsteigerung[45]), wobei Gedanken, ihren in der Leistung begründeten Ruf erfolgreich einzusetzen, für die oben genannten Unternehmungen mitgespielt haben dürften. Völlig übersah man dabei die Gefahr, die sich notwendig aus dem Lebenswillen aller Beteiligten ergeben und zur Preisschleuderei führen mußte.

Verständlich wird ein solcher Meinungswechsel freilich aus dem Wesen der alle Chancen wägenden, alle Möglichkeiten immer von neuem abschätzenden Unternehmertätigkeit; können dabei doch im Auf und Ab menschlichen Urteils vordem zurückgesetzte spekulative Faktoren nur allzu leicht wieder an Bedeutung gewinnen. Erst Erfahrung und die in der Erfahrung verankerte Beständigkeit des Urteils sichern die persönliche Organisationsfähigkeit und den Bestand des Kartells.

---

[43]) Kollektivbrief der süddeutschen Firmen vom 28./31. Juli 1879.

[44]) Liefmann, a. a. O. S. 53: „. . die am billigsten produzierenden Werke, die auch zu niederen Preisen noch gute Gewinne erzielen, wollen dann lieber ihren Betrieb voll ausnutzen und nicht die schwächeren am Leben erhalten. So macht dann in den meisten Fällen das Kartell einer Zeit des Konkurrenzkampfes Platz".

[45]) Je mehr die Erinnerung an den Konkurrenzkampf verblaßte, desto eigenwilliger machten sich schon im Kartell Versuche einzelner Mitglieder auf Umsatzsteigerung geltend, was wohl nicht besser als mit einem Henschel-

3. Die zweite Kampfperiode.

Alle Erwartungen in die wiedergewonnene Freiheit wurden indes von der Verstaatlichung der preußischen Bahnen und der kurzsichtigen Bestellpolitik des Staatsministers v. Maybach durchkreuzt; nicht genug, daß infolge der ihnen drohenden Liquidation bereits die Privatbahnverwaltungen seit 1879 keine Aufträge mehr erteilt hatten, bei der plötzlichen Häufung alten Materials glaubte auch die Staatsbahnverwaltung fürs erste von Neubeschaffungen absehen zu können. Da der Inlandsbedarf für die Beschäftigung der Werke entscheidend war, so entbrannte, trotz der im Ausland nicht ungünstigen Lage, vor allem zwischen den norddeutschen Konkurrenten um alle überhaupt noch zur Ausschreibung kommenden L' ein Kampf, der in seinen Formen fast die Schärfe der ersten Periode anzunehmen drohte[46]) und schon nach kurzer Dauer seine Opfer forderte: Für immer schlossen damals Wöhlert in Berlin und die Eisengießerei Darmstadt ihre Betriebe, während sich Hannover durch die Zusammenlegung des Aktienkapitals auf die Hälfte[47]) noch zu sanieren versuchte.

Bald setzten daher Bestrebungen ein, das gesprengte Kartell in seiner alten Gestalt oder unter neuen Bedingungen wieder aufzurichten; Fehlschlag auf Fehlschlag zwar, aber kartellgeschichtlich nicht weniger von Bedeutung, weil schließlich am beständigen Mißerfolg die notwendigen Voraussetzungen einer Kartellbildung deutlich erkennbar werden müssen. Im folgenden wollen wir deshalb zunächst über die einzelnen Projekte berichten und uns rückschauend dann nach der Ursache ihres jeweiligen Scheiterns fragen.

Die ersten Schritte zu einer neuen Konkurrenzregelung wurden, wie leicht begreiflich, von Hannover und sogar mit dem Erfolg unternommen, die norddeutschen L'fabriken auf einer Konferenz am 5. Dezember 1882 zusammenzuführen, die Verhandlungen scheiterten aber am Widerstande Schichaus, infolgedessen auch die Firma Borsig ablehnte. Gegen die zwei Werke wäre ein Kartell auf die Dauer nicht zu halten gewesen.

---

schen Entschädigungsangebot von M. 6000 in bar pro L' (!) für die quotenfreie Abtretung von 8 Maschinen aus einer Ostbahn-Submission veranschaulicht werden kann. Schreiben Schwartzkopffs an Keßler (Eßlingen) vom 23. Dez. 1878.

[46]) Geschäftsbericht der Hannoverschen Maschinenbau-A.-G. v. 15. Dez. 1881 S. 3: „Die Krisis . . . verschärfte sich derart, daß es uns trotz der gemachten größten Anstrengungen nicht möglich war, Ordres von größerem Belang zu erlangen, da die wenigen Bestellungen, welche an den Markt kamen, meist zu solchen billigen Preisen vergeben wurden, daß wir uns nicht entschließen konnten, die abnormen Preise der Koncurrenz zu unterbieten und so Aufträge für unser Werk zu erzielen."

[47]) Ebenda S. 9: lt. Beschluß der Generalversammlung vom 23. Nov. 1880.

Einige größere Submissionen vom Januar 1883 brachten das Problem dann gleich wieder zur Sprache, ohne daß sich freilich eine Lösung, selbst auf den Vorschlag einer nur fallweisen Verständigung hin, hätte finden lassen. Der steigende Bedarf der preußischen Eisenbahnverwaltung[48]), im Gegensatz zur ausgebrochenen Wirtschaftskrise lediglich jedoch eine Folge der sich im Betriebe rächenden früheren Zurückhaltung, führte indes die Konkurrenten bereits am 20. Dezember 1883 von neuem an den Verhandlungstisch; diesmal sogar unter Teilnahme der süddeutschen Firmen, die sich durch die veränderte Politik ihrer Verwaltungen, jeden Auftrag in öffentlichen Submissionen auszuschreiben, um ohne Rücksicht auf die heimischen Lieferwerke der günstigsten Offerte Zuschlag zu erteilen[49]), in den allgemeinen Wettbewerb mit verwickelt sahen. Eingeleitet wurden die Besprechungen durch den Verein Deutscher Eisen- und Stahlindustrieller, da ihm die meisten L'bauanstalten als Mitglieder angehörten, die Persönlichkeit seines Geschäftsführers Herrn Dr. Rentzsch zudem Gewähr für eine überparteiliche Vermittlung bot.

Es ist nun interessant zu beobachten, wie bei der Ausarbeitung des Statuts den schwierigen Verhältnissen Rechnung getragen werden mußte — wie gegenüber der noch immer mangelnden Solidarität der Gedanke schematischer Auftragsverteilung nach festen Quoten in den Hintergrund tritt und dem der sog. „Minuslizitation", also des von der Außenwelt ins Kartell verlegten Wettbewerbs, Platz macht[50]). Das Verfahren war dabei schließlich so gedacht, den endgültigen Offertpreis im voraus gemeinsam zu vereinbaren, das Recht zur Abgabe der Ernstofferte aber dem Mindestbietenden aus dem Kreise der Bewerber zuzuweisen; nach Erhalt des Auftrages wäre im Falle freiwilliger Einigung 5 Prozent, im Falle einer Minuslizitation die Differenz zwischen Lizitationsgebot und Offertpreis, mindestens jedoch 15 Prozent des Offertpreises in die Verbandskasse zu zahlen, und später die Summe der Beträge nach Maßgabe folgender Quoten auf die einzelnen Mitglieder zu verteilen gewesen:

Borsig	9
Hannover	8
Henschel	8

[48]) Siehe Anlage III.

[49]) Schreiben Keßlers an Schwartzkopff vom 12. Dez. 1883.

[50]) Sehr hübsch bestätigt gerade dieser Fall (siehe aber auch L-A-V, S. 63) die Metznerschen Bemerkungen, Kartelle und Kartellpolitik S. 29 u. 30: „Es wäre eine irrige Auffassung, anzunehmen, daß die Auswahl der Wirtschaftsform im Belieben der Beteiligten läge." „Alle besonderen Wirtschaftsverhältnisse bedingen die Form dieses Kartells." „Jeder, der im Kartelleben tätig war, weiß, daß ein Kartell ein mühseliges Kunstwerk ist, das nur allmählich unter unendlichen Mühen, Sachkenntnis und Organisationstalent aufzubauen ist."

Schwartzkopff	8
Maffei	5
Krauß	5
Hartmann	5
Schichau	5
Vulcan	5
Eßlingen	5
Union	4
Hohenzollern	4
Karlsruhe	4
Grafenstaden	8

Trotz der großen Beweglichkeit des Verfahrens — hätte doch jede Firma schließlich jedes Geschäft an sich reißen können — und der gegen früher gewiß verminderten Anforderung von Opferbereitschaft, war die Zustimmung aller Beteiligten nicht zu erreichen. Wiederum nahm Schichau einen ablehnenden Standpunkt ein, mit ihm die Firma Henschel, die sich durch eine zu niedrige Quote benachteiligt fühlte.

Die folgenden anderthalb Jahre ruhte der Verständigungswille gänzlich, während die preußischen Aufträge langsam zurückgingen — auch in Anlage 3 kommt, wie bei ähnlichem Anlaß schon früher in den Statistischen Nachrichten, ziffernmäßig die Bewegung verspätet zum Ausdruck —, Bestellungen aus dem Ausland infolge der allgemeinen Wirtschaftskrise von 1882/3 ausblieben, und damit die alte Preisschleuderei von neuem einsetzte: bald waren die L'preise, die noch im Dezember 1883 einen Durchschnitt von etwa M. 38 200 bewahrt hatten, auf etwa M. 29 400 gesunken[51]). Unter solchen Verhältnissen mußte das Kartellprojekt natürlich frischen Auftrieb erhalten; im September 1885 sehen wir eine Konferenz stattfinden, im November ist schon Dr. Rentzsch wieder an der Arbeit, im Dezember wendet sich, einen Herrn v. Kräusel als Strohmann vorschiebend, Hohenzollern an Schwartzkopff und Borsig. Das Kartell kommt trotzdem nicht zustande, denn, scheint Henschel mit der ihm von der Mehrheit schließlich bewilligten Quotenerhöhung abgefunden, sieht sich Borsig zurückgesetzt, und kaum, daß Zweifel an der Erreichung des Zieles auftauchen, tritt Schichau zur Seite.

---

[51]) Nach Zusammenstellungen Dr. Rentzschs, mitgeteilt im Rundschreiben v. 17. Okt. 1885; dazu einige Bemerkungen aus dem Geschäftsbericht der Hannoverschen Maschinenbau-A.-G. für das Geschäftsjahr 1886/7, S. 3: „Bei geringer Nachfrage haben sich die Preise in einer Weise verschlechtert, daß dieselben die Herstellungskosten bei weitem nicht mehr decken. Wenn wir angesichts dieser traurigen Thatsache trotzdem noch 51 Locomotiven zu Verlustpreisen zu liefern übernommen haben, so hatte dies seinen Grund in der Zwangslage, in der wir uns befanden, entweder den größten Theil unserer Locomotiv-Arbeiter zu entlassen, oder die Verlustpreise zu acceptieren."

Die Ankündigung des Borsigschen Nachlaßkuratoriums, die L'werkstätten auf den 1. Oktober 1886 zu schließen, gab Dr. Rentzsch ernsten Anlaß genug, seine Vermittlertätigkeit wieder aufzunehmen; aber was konnte selbst eine am 17. September 1886 abgehaltene Konferenz ausrichten, solange Henschel und Schichau in die zum Frieden dargebotene Hand nicht einschlugen? Die Lage der einzelnen Unternehmungen wurde indes immer verzweifelter, schon sah sich der Vorstand von Hannover seinerseits zum beinahe vollständigen Abbau der L'abteilung gezwungen[52]), und auch von den übrigen hielten die meisten diesen Produktionszweig nur mehr zur Beschäftigung ihrer Meister und gelernten Arbeiter aufrecht.

Endlich zu Anfang 1888 war der Tiefpunkt überwunden, die Nachfrage begann sich zu beleben und mit ihr der Wunsch nach Beseitigung des für alle verderblichen Preiskampfes; noch immer sollten freilich drei weitere Projekte — vom April und Dezember 1888, wie im Oktober 1889 — fehlschlagen, bevor die letzten Widerstände gegen eine Konkurrenzregelung aufgegeben waren.

Ergänzend zu unserem Bericht möge in einer Statistik die Bewegung des Preisniveaus Ausdruck finden: Es kosteten 1000 kg ab Werk in M.:

Jahr	L' ohne Tender	L' mit Tender
1882	1032	973
1883	1004	902
1884	1001	887
1885	985	842
1886	843	732
1887	815	701
1888	794	675
1889	859	712
1890	896	782

Die Statistik wurde in Ermangelung einer amtlichen (s. S. 23) nach Gründung des Kartells von 1890 von seinem Geschäftsführer Dr. Rentzsch nach Angaben der Verbandsfirmen und eigenen Zusammenstellungen berechnet und umfaßt im wesentlichen die für Norddeutschland gelieferten Vollbahnl'; Erhebungseinheit sind die „abgeschlossenen" L' im Gegensatz zu den „beschafften" der amtlichen preußischen, bis 1879 reichenden Statistik, mit der im übrigen ein Vergleich wegen der verschiedenen Erhebungsgrundlagen kaum möglich sein dürfte.

---

[52]) Ebenda S. 3.

Ueberblicken wir die lange Reihe der Kartellierungsversuche, so erhebt sich von selbst die Frage, in welcher letzten und vielleicht gemeinsamen Ursache ihr steter Mißerfolg begründet liegen könnte.

Was die äußeren Umstände der einzelnen Versuche anbetrifft, so scheinen sich zwei Gruppen zu unterscheiden: solche anläßlich sinkender und solche anläßlich steigender Konjunktur. Dort scheint, wie für die Kartellbildung von 1877, gesteigerte Preisunterbietung und die Not, hier die Möglichkeit Preiserhöhungen durchzusetzen den Anstoß zu geben. Bei näherem Hinsehen läßt sich indes diese Differenzierung nicht aufrecht erhalten, denn in beiden Fällen besteht das gleiche Mißverhältnis von Produktionsfähigkeit und Nachfrage, das eine gesunde Preisbildung verhindert und immer wieder zur Regelung des Wettbewerbes drängt. Daß es trotzdem zum Abschluß des Kartellvertrages nicht kommt, liegt m. E. an der durch die Marktverhältnisse bedingten Unmöglichkeit, einen bestimmten Mindest-Arbeitsbedarf aller Konkurrenten zu decken. Wie sich im Kartell, also innerhalb der bestehenden Organisation mit dem einer solchen stets innewohnenden Beharrungsvermögen, „andauernd mit der Verschärfung einer Wirtschaftskrisis zunehmende Gegensätze und Reibungen“[53]) zeigen, und die Gefahr einer Sprengung wächst, müssen umgekehrt für die Kartellgründung erst die vorhandenen Widerstände durch die Konjunkturbedingungen abgeschwächt werden. Der relative Einfluß einer Marktlage ist natürlich sehr verschieden, die Depression beispielsweise, der auf der einen Seite ein altes, festgefügtes Kartell mit Leichtigkeit standhält, wird auf der anderen die Voraussetzungen zu einer Neugründung schon nicht mehr bieten.

Die Widerstände selbst erklären sich nur psychologisch[54]). In der Bedrängnis, in der Zeit des Auftragshungers nehmen die mit der Kartellierung erwarteten Opfer, z. B. die Ueberweisung eines für A erreichbaren Geschäftes an den turnusmäßig vorberechtigten B, den Blick einzelner Unternehmer so gefangen, daß, um es wieder auf unsere alte Formel zu bringen, ihre „höhere spekulative Reinertragserwartung“ notwendig mit den Bedingungen der Freiheit verbunden bleibt. Dies ist des Pudels Kern, ohne daß daneben den bekannten anderen Momenten, wie Selbständigkeitsgefühl, mangelndes Vertrauen usw. mehr wie ergänzende Bedeutung zugekommen wäre.

Allerdings bildet die mit unserer These von der Deckung eines Mindestarbeitsbedarfes ausgedrückte Tendenz entwicklungs-

---

[53]) Metzner, a. a. O. S. 30; im gleichen Sinne der Satz S. 17; „. . . und auch die Konjunkturlage bestimmen die Wirksamkeit des Kartells in erster Linie . . .“

[54]) Siehe auch S. 25.

geschichtlich meist eine sekundäre Erscheinung, da sich die Tatsache nicht leugnen läßt, „daß die ersten Versuche zur Kartellbildung in einem Unternehmungszweige dann auftauchten, wenn die Konkurrenz am schärfsten geworden war, und die dadurch geschaffene ungünstige Lage den höchsten Grad erreicht hatte“[55]). Zum erstmaligen Abschluß eines Kartellvertrages bedarf es eben in der Regel des vollen Drucks der Not, damit der Gedanke der Wettbewerbsregelung überhaupt einmal Anerkennung findet. Hält aber nach Zustandekommen des Kartells die Depression an, oder bricht eine neue Krise herein, so erweist sich sofort die Richtigkeit unserer These: man vergleiche die geradezu evidenten Fälle der Auflösung des V-D-L-I im Jahre 1880 und des Kartells von 1922 im Jahre 1924[56]). Oft werden freilich Einsicht und das nüchterne, weitschauende Urteil der Mitglieder den Bestand eines Kartells über Krise und Depression hinweg gewährleisten, erfahrungsgemäß aber erst nach seinem längeren erfolgreichen Arbeiten. Es ist dies eine zweite entwicklungsgeschichtliche Tendenz, die der oben beobachteten entgegenwirkt, sie in der Regel ablöst und uns später noch beschäftigen wird. Wie sehr andererseits der Verständigungswille mit der Deckungsmöglichkeit eines Mindestarbeitsbedarfes aller Konkurrenten wächst, zeigt der sehr ernsthafte Gründungsversuch vom 20. Dezember 1883; damals dürfte wohl nur die den preußischen Aufträgen entgegengesetzte Bewegung der Auslandsanfragen infolge der Krise eine Konkurrenzregelung vereitelt haben[57]).

[55]) Liefmann, a. a. O. S. 13.

Ausgesprochen im Gegensatz steht unsere These zu Grunzel, Über Kartelle S. 26: „Die Erfahrung zeigt denn auch, daß eine oft nur geringe Besserung der Geschäftslage die etwa eingeleiteten Kartellverhandlungen jäh zum Scheitern und schon bestehende Kartelle zur Auflösung bringt.“ Ich glaube aber, daß sich Grunzel, trotz der angeblichen Erfahrung, durch seine vorhergehende Kritik an der Liefmannschen Theorie vom Einfluß günstiger Konjunkturen auf die Kartellbildung deduktiv zu dieser Behauptung hat verleiten lassen, sagt er doch selbst gleich darauf: „ . . . das Kartell kann ganz gut das Resultat einer Krise sein, die vorhergegangen ist und durch die Besserung des Geschäftes vielleicht gemildert, aber nicht ganz geheilt worden ist.“

[56]) Siehe S. 85.

[57]) Vergleiche mit der Geschichte anderer maschinenindustrieller Kartelle aus der Zeit der regelmäßigen Konjunkturbewegungen vor dem Krieg lassen sich deshalb so schwer anstellen, weil die alten Unterlagen meist vernichtet sind, und die späteren Berichte, wie sie wohl von den Geschäftsführern hie und da auf Hauptversammlungen erstattet wurden, die Entwicklung nur in groben Zügen schildern. Dies gilt leider auch für jene ganze Reihe von Kesselverbänden, über die zwar Berichte vorlagen, aus deren Geschichte aber Bestätigungen unserer These nicht anders als vermutungsweise gefunden werden können.

Ziemlich sicher scheint mir die Gründung des Verbandes Deutscher Groß-Wasserraumkessel-Fabrikanten (G-W-K) im November 1905 (!) von der Deckung eines Mindestarbeitsbedarfes aller Konkurrenten abhängig gewesen

4. Das Kartell von 1890.

a) Gründung — b) Verhältnis zum Staat als dem wichtigsten Kunden — c) Inländische Absatzbedingungen und Kartellierung in ihrer Wirkung auf die Entwicklung der Industrie — d) Stellung der Mitglieder zum Kartellgedanken und innere Organisation des Kartells — e) Verhältnis zu den Außenseitern — f) Verhältnis zu den Rohstofflieferanten — g) Der Nebenbahn-Lokomotiv-Verband

a) Gründung.

Am 13. März 1890 gelang denn auch endlich die Gründung eines Deutschen Lokomotiv-Verbandes (L-V-A) unter Beteiligung der Firmen

Henschel
Hannover
Schwartzkopff
Borsig
Hohenzollern
Vulcan
Union
Hartmann
Maffei
Krauß
Karlsruhe
Eßlingen
Grafenstaden.[58])

Innerhalb dieses Rahmenverbandes für alle gemeinsamen Interessen vereinigten sich dann aus den gleichen Gründen wie im

---

zu sein, da die Konkurrenz im Kesselbau bereits im Jahre 1902 ihren konjunkturalen Höhepunkt erreichte — dem Jahr, in dem als ‚Kind der Not' der Wasserrohrkessel-Verband (W-K-V) zustande kam — und die Umsatzziffern seitdem eine langsame Aufwärtsbewegung zeigen; ähnlich dürften die Verhältnisse beim Brückenbauverband liegen, der im Frühjahr 1906 ins Leben trat. Sehr wahrscheinlich ist andererseits die Nichtverlängerung des W-K-V Anfang 1910 ein Fall von Kartellauflösung infolge wachsender Diskrepanz zwischen Arbeitsbedarf und Nachfrage, weil schon die Verlängerung des Verbandes für 1908/10 nur unter Auflockerung der bestehenden Kartellbindungen, einem sicheren Anzeichen für schwindende Organisationsfähigkeit, durchgesetzt werden konnte.

[58]) Vergleicht man den bisherigen Abschnitt in der authentischen L'kartellgeschichte mit den Darstellungen bei Martin und Harnisch, so muß man sich über den Mangel beider Autoren an wissenschaftlichem Verantwortungsbewußtsein in der Tat wundern.

So zögert Martin (S. 60) nicht, einerseits zu behaupten: „Daß die Unternehmungen einem derartigen Abhängigkeitsverhältnis vom Staate nach Möglichkeit entgegenarbeiten, um möglichst günstige Jahresbilanzen zu erzielen, ist leicht erklärlich. So (!) hat sich auch im Laufe der Jahre eine gewisse (!) Kartellierung herausgebildet. Es bestehen seit 1890 zwei Lokomotivverbände. der ‚Norddeutsche' und der ‚Süddeutsche Lokomotivverband'", und in einem Atemzuge (S. 60 unmittelbar unter diesem Abschnitt): „Die Veranlassung zu dem Zusammenschluß der Mehrheit der preußischen Lokomotivfabriken einerseits und der der süddeutschen andererseits

Jahre 1877 die norddeutschen Bauanstalten mit Grafenstaden getrennt zum Norddeutschen Lokomotiv-Verband (L-V-B), die süddeutschen zum Süddeutschen Locomotiv-Verband (L-V-C).

Zur volkswirtschaftlichen Erklärung der zweiten Kartellierung bleibt nach den zum Schluß des letzten Abschnitts entwickelten Gedankengängen nicht mehr viel zu sagen: Ursache war auch hier die Divergenz zwischen Produktionsfähigkeit und Nachfrage, die allerdings, nach unserer These von der Deckung eines Mindestarbeitsbedarfes aller Konkurrenten, erst einmal durch steigenden Bedarf bis zur Grenze des von ihr bedingten Kartellwiderstandes abgeschwächt werden mußte. Etwa im Gegensatz dazu an monopolistische Bestrebungen ist nach der ganzen geschichtlich-organischen Entwicklung und den aktenmäßig belegten Gründungsverhandlungen nicht zu denken.

Mit dieser Erklärung macht sich freilich eine Stellungnahme zur Liefmannschen Theorie von der Kartellbildung zur Ausnützung günstiger Konjunkturen[59]) erforderlich, um so mehr als Liefmann in den zahlreichen Kartellgründungen der Hausse-Periode von 1888/90 den Beweis seiner Deduktion zu sehen glaubt. Was zunächst die Beobachtung der Tatsachen anbetrifft, so ist deren Genauigkeit ja schon von Grunzel[60]) bestritten worden; für uns dürfte die Frage lauten, ob wir es bei der L'kartellierung von 1890 mit einem „typischen Einzelfall"[61]) zu tun haben, eine

war die traurige wirtschaftliche Lage, in die unsere Industrie in der Rückschlagsperiode nach den ‚Gründerjahren' geraten war." Allerdings! Aber nicht, wie Martin glaubt — unter Ueberwindung der querulanten Zeitspanne von 1874 bis 1890 mit allerlei mehr oder weniger genauen Daten —, zur Kartellierung von 1890, sondern eben zu der von 1877! Das ‚Kind der Not' ist der V-D-L-I und nicht der L'Verband von 1890, der ja gerade einer Aufschwungsperiode seine Entstehung verdankt. Deshalb ist auch folgender Satz falsch (S. 61): „Als . . der erneute Rückgang der Bestellungen 1886/1888 wiederum die heftigsten Preisdrückereien zur Folge hatte schritt die Mehrzahl der norddeutschen Firmen 1890 zur Kartellierung"; gleichzeitig übrigens mit den süddeutschen zum L-V-A, ohne daß diese etwa dem norddeutschen „Beispiel" (S. 62) erst hätten folgen müssen.

Harnisch (S. 14) übernimmt lediglich die Martinsche Darstellung, um noch stolz hinzuzufügen: „Typisch für die Entstehung eines Kartells in den Zeiten wirtschaftlichen Niedergangs ist der Lokomotivverband (von 1890)." Was oben bemängelt, gilt also auch hier, nicht zuletzt für die durchwegs ungenauen Tatsachenangaben, unter denen besonders die Behauptung „1881 (?) ging die große Fabrik von Borsig ein (?)" Kopfschütteln erregt.

[59]) Liefmann, a. a. O. S. 14: „Man erkannte bald, daß auch bei günstiger Konjunktur Kartelle den Unternehmern von großem Nutzen sein können." „Kartelle ermöglichen es den Unternehmern dagegen, ihre Preise sofort der gestiegenen Nachfrage anzupassen, und infolgedessen ist nicht nur in ungünstigen Zeiten, sondern auch bei günstiger Konjunktur die Tendenz zur Kartellbildung außerordentlich stark."

[60]) Grunzel, a. a. O. S. 26: „Dieser Behauptung liegt aber nur eine irrige theoretische Deduktion, nicht eine Beobachtung der Tatsachen zugrunde."

[61]) Zizek, Grundriß der Statistik S. 203.

Frage, die ich zu bejahen nicht anstehe. Und demnach erscheint mir auch der theoretische Gedankengang Liefmanns anfechtbar, weil dabei auf die Geistesart des deutschen Unternehmers der Vorkriegszeit, auf sein kraftvolles Mehrschaffenwollen und Vorwärtsdrängen im eigenen Betrieb, zu wenig Rücksicht genommen wird. Vielleicht sind wirklich da und dort künstliche Gebilde zur Ausbeutung einer günstigen Marktlage entstanden, in der Mehrzahl aller Fälle ist aber eine Konkurrenzregelung mit ihrer auf die Dauer unvermeidlichen Beschränkung jener einzelwirtschaftlichen Entwicklungstendenzen ohne harten Zwang nicht zu denken. Es hieße m. E. geradezu die großen Etappen der Kartellbewegung verkennen, wenn man in den Kartellgründungen der Aufschwungperioden eine andere als die Kraft der zutiefst in unserer volkswirtschaftlichen Organisation begründeten Divergenz von Produktionsfähigkeit und Nachfrage suchen würde.

b) Verhältnis zum Staat als dem wichtigsten Kunden.

Da L' für private Zwecke nicht unter den Begriff der „Verbandsware“[62]) fielen, und den verbandspflichtigen Anfragen der Lokaleisenbahnen geringe Bedeutung zukam, standen dem neuen Kartell in der Hauptsache die Eisenbahnverwaltungen der Bundesstaaten, dem L-V-B also die preußische (K. P. E. V.), dem L-V-C die süddeutschen Bayerns, Sachsens, Württembergs und Badens gegenüber; trotz ihrer gleichzeitigen Eigenschaft von Trägern nationaler Wirtschaftsförderung immer zunächst in der Stellung eines Kunden, deren natürlicher Gegensatz zwar mit der Entwicklung gemildert, ganz freilich nie überwunden werden konnte.

Innerhalb dieser Wandlung sehen wir den Staat anfangs einen völlig einseitigen Konsumentenstandpunkt unter Anwendung öffentlicher Submissionen und Auswahl des günstigsten Angebotes vertreten. Trotz ängstlicher Geheimhaltung ihrer Vereinbarungen mußte es infolgedessen mit den L'fabriken über die ersten Verbandspreise zum Zusammenstoß kommen, was denn auch in Preußen bereits eine Woche nach Abschluß des Kartellvertrages — anläßlich der Submission vom 17. März 1890 — geschah: so empört war das Ministerium (für öffentliche Arbeiten) über die im Vergleich zu früher allerdings auffallend erhöhten Preise aller norddeutschen Bauanstalten mit Ausnahme des einen Außenseiters Schichau[63]),

[62]) Drucksache DF 13 des Vereins Deutscher Maschinenbau-Anstalten Oktober 1921, Erläuterungen zu § 8.

[63])

für	Schichau	Verbandsfirmen im Durchschnitt
Verbund-Güterzugl' . . .	Mk. 44 200	Mk. 48 000
Normal- „ . . .	„ 43 500	„ 45 400

daß es die ganze Submission kassierte und unter der Hand verlauten ließ, nun die L' im Ausland zu beschaffen; ein Berliner Blatt wollte sogar von einem ministeriellen Erlaß wissen, alle Lieferanten, die sich mit Bezug auf öffentliche Ausschreibungen einer Behörde etwa mit anderen Bewerbern verständigen sollten, von weiteren Vergebungen künftighin überhaupt auszuschließen.

Sehr bald sah sich indes das Ministerium in seiner Kampagne gegen das L'kartell von allen Seiten angegriffen, vom Berliner Börsen-Courier[64]) u. a. mit dem Hinweis, es habe „die Regierung selbst die Nützlichkeit, ja die Nothwendigkeit der Preis-Convention dadurch anerkannt, daß sie für einen Artikel, den sie selbst in umfassendstem Maße producirt, einem Preisconvenium (Kalikonvention) für ihre fiskalischen Werke beigetreten (sei)". Dazu ergab sich die Unmöglichkeit, irgendwo jenseits der Grenzen günstiger einzukaufen, hatten doch sämtliche an der Märzsubmission beteiligten Ausländer — einschließlich der den Deutschen immer am gefährlichsten Oesterreicher — die deutschen Preise überboten, beispielsweise Sigl-Wien noch als der billigste gefordert:

für	einschl. Zoll und Fracht	Verbandsfirmen
eine Schnellzugl' . . .	M. 56 600	M. 50 900
eine Normal-Güterzugl'	„ 50 800	„ 45 400

Unter diesen Umständen konnte sich das Ministerium dem Drängen der Eisenbahndirektionen, die bereits Zusätze zu den Positionen der Märzsubmission beantragten, nicht länger widersetzen und schrieb die kassierte Submission mit geringen Aenderungen auf den 5. August 1890 von neuem aus, immerhin mit dem Erfolg, daß nun auch die Verbandsfirmen Entgegenkommen zeigten und ihre Offertpreise um 3—4 Prozent heruntersetzten:

Durchschnittspreis einer	März-Submission	August-Submission
Schnellzugl'	M. 50 900	M. 48 800
Personenzugl'	„ 48 900	„ 46 750
Normal-Güterzugl'	„ 45 400	„ 43 500
Neben-Tenderl'	„ 30 100	„ 28 100
Vollbahn-Tenderl'	„ 37 300	„ 35 800

[64]) Nr. 298 vom 16. Juni 1890.

Die offene Fehde, die damit beigelegt war, sollte sich später nicht wiederholen, auch mit dem Kartell fanden sich die ausschreibenden Behörden[65]) wohl oder übel ab, was sich deutlich im Verzicht auf Submissionen und Aufnahme direkter Beziehungen zu den Verbänden ausdrückte; Preisreduktionen dagegen wurden regelmäßig und mit großer Hartnäckigkeit zu erkämpfen versucht. Es entsprach dies ja nur einer allgemeinen Käufersitte, bei den verantwortlichen Beamten einmal aus der unangenehmen Pflicht heraus, die von ihnen bewilligten Preise auf Anfragen im Parlament[66]) hin zu rechtfertigen, dann allerdings auch aus dem Bedürfnis, die Macht ihrer geschlossenen Abnehmerstellung zur Geltung zu bringen und „kaufmännisch" zu disponieren. Einen weiteren Anstoß gaben die seit Ueberwindung der Krise von 1890 recht hohen Dividenden der den L'bau betreibenden Aktiengesellschaften, aus deren absoluten Ziffern, unter Verkennung des „gemischten" Charakters all dieser Unternehmungen und ihres großen Umsatzes[67]), nur zu leicht auf übermäßige Gewinne bei den Staatsbahnlieferungen geschlossen wurde.

Diesen Verdacht aufzuklären, besaß das K. E. Z. — hier wie überhaupt im folgenden wieder nur auf die preußischen Verhältnisse abgehoben — kein anderes Mittel, als die Selbstkosten ihrer Lieferanten, entweder auf Grund vergleichender L'bauten in eigener Regie oder wenigstens auf Grund der einzelnen Kostenelemente, von sich aus nachzuweisen.

Das erstere hätte, da die K. P. E. V. von jeher nur Reparaturwerkstätten unterhielt[68]), die Errichtung einer bahneigenen L'fabrik erfordert, ein Plan, der immer wieder als unwirtschaftlich von der Verwaltung abgelehnt wurde. Zu augenfällig ergab sich die Unterlegenheit eines solchen Staatsbetriebes gegenüber den alten, erfahrenen Privatunternehmungen, ganz abgesehen von den Schwierigkeiten, die zu L'bauten fähige, handwerkermäßige Arbeiterschaft — im Betrieb erst „angelernte" Leute kommen erfahrungsgemäß nicht in Betracht — auszubilden, was zumindest eine jahrelange Verzögerung des Projektes, oder mit höheren Löhnen gewaltsam heranzuziehen, was von vornherein eine starke Mehrbelastung bedeutet hätte.

---

[65]) In Preußen: Anfangs der 90er Jahre noch das Ministerium für öffentliche Arbeiten allein, dann die einzelnen Eisenbahn-Direktionen jede für sich und schließlich als vereinheitlichte Behörde das Königliche Eisenbahn-Zentralamt (K.E.Z.), nach dem Umsturz 1918 Eisenbahn-Zentralamt (E.Z.A.).

[66]) Z. B. diesbezügliche Anfrage des Abgeordneten Schwabach 1909 im Preußischen Abgeordnetenhaus.

[67]) Siehe Anlage V.

[68]) Im Gegensatz beispielsweise zu den englischen Privatbahngesellschaften, die ihren Bedarf an Fahrzeugen vielfach in eigener Werkstatt deckten. Zeitschrift „Die Lokomotive", Jahrg. 1912 Nr. 4 S. 94.

Die Aufmerksamkeit des K. E. Z. war denn auch ausschließlich auf die Prüfung der fremden Selbstkosten nach dem im L'bau üblichen Kalkulationsschema der Materialkosten, der Löhne und des prozentualen Generalienzuschlages auf die „produktiven" Löhne gerichtet.

Von diesen Teilgebieten ließen sich die Materialkosten ziemlich vollständig und genau erfassen, verfügte doch das K. E. Z. sowohl über die von den L'fabriken ermittelten Material-Bruttogewichte[69]), wie über die komplementären nach Marktnotizen, Beschaffungen der Eisenbahn-Reparaturwerkstätten und Auskünften von Unterlieferanten zusammengestellten „Baustoffgruppen-Preise"[70]). Für die Löhne dagegen fehlten dem K. E. Z. jegliche Unterlagen, weder gelangten ihm die in die Tausende von Positionen gehenden Akkordtarife der L'fabriken zur Kenntnis, noch konnte es sich etwa auf Grund seiner eigenen Reparatur-Akkorde ein auch nur annähernd genaues Bild der für eine L' tatsächlich aufgewendeten Lohnsumme machen. Nicht viel anders lagen die Verhältnisse beim Generaliensatz, zu dessen Vergleich zwar die Unkostenzuschläge der verschiedenen bahneigenen Reparatur-Werkstätten herangezogen werden konnten, der jedoch für jede einzelne L'bauanstalt je nach ihrem Standort, der Vielgestaltigkeit und Vollständigkeit ihrer Produktion, ihren maschinellen, lohnsparenden Fabrikationseinrichtungen[71]), ihrem mit Abschreibungen gedeckten Aufwand für die laufende Ausgestaltung des Betriebes, allen sonstigen Maßnahmen ihrer technischen und kaufmännischen Leitung, dem Umsatz im Verhältnis zur Produktionsfähigkeit, ihren Absatzbedingungen usw. eine durchaus individuelle Größe darstellte[72]). Noch dazu vorkalkulatorisch für Offertpreise, solange die tatsächlichen Unkosten überhaupt nicht bekannt und lediglich Sache erfahrungs-

[69]) Veranschaulichende Ziffern für die L'typen T 12, S 6, P 8 und einen 21.5 cbm-Tender siehe in Anl VI.

[70]) Schreiben des K.E.Z. Geschäftsnummer 25 336/211 vom 27. Dez. 1913. Eine veranschaulichende Zusammenstellung siehe in Anlage VII.

[71]) „Es gibt recht gut arbeitende Werke, die mit einem bedeutend höheren Generaliensatz arbeiten als andere, die direkt als ungeeignet für bestimmte Arbeiten bezeichnet werden müssen. Das Werk mit den höheren Generalien hat vielleicht erstklassige Fabrikations-Einrichtungen, durch deren Gebrauch es einen großen Posten von Löhnen ersetzt, während das minderwertige Werk nur sehr primitive Einrichtungen aufweist, dafür aber als Ausgleich sehr hohe Löhne abgeben muß." Geheimrat Schrey für die Wagenbauanstalten während einer Besprechung im Ministerium für öffentliche Arbeiten betreffend das Vergebungsverfahren der Preußischen Staatsbahn am 8. Mai 1919; gedruckter Bericht Direktor Buchterkirchens-Borsig, S. 9.

[72]) „Ohne Kenntnis des Betriebes des anbietenden Produzenten, ohne Rücksicht auf seine produktionstechnischen und betriebswirtschaftlichen Verhältnisse muß eine Preisprüfung . . . zu unberechtigten Ergebnissen führen." Leitner, Die Selbstkostenberechnung industrieller Betriebe, S. 64.

gemäßer Schätzungen sind, wie nachkalkulatorisch, weil es keinen allgemein gültigen Verteilungsschlüssel so komplizierter Unkosten wie für Kraft, Licht, Fuhrwesen, Gleisanschluß, Lichtpauserei usw. gibt.

Die Preiskontrolle des K. E. Z. mußte sich infolgedessen auf die Materialkosten beschränken, von Anfang an übrigens für dies engumrissene Gebiet in Zusammenarbeit mit den L'bauanstalten, auf welche Weise sowohl Steigerungen wie Ermäßigungen im Preis der Baustoffe meist ziemlich reibungslos in den L'preisen entsprechend zur Geltung gebracht werden konnten. Darüber hinausgehende gemischte Kommissionen zur Feststellung des Gesamt-L'preises, wie sie das Zentralamt u. a. 1912 in Vorschlag brachte, wurden von den Unternehmern aus naheliegenden Gründen abgelehnt.

So blieb dem K. E. Z., wollte es sich nicht mit den ihm beigestellten Preisen abfinden[73]), kein anderer als der Weg willkürlicher Reduktionen, ein Brauch, der denn auch, wie bereits gesagt, mit großer Regelmäßigkeit besonders in den letzten Jahren vor Kriegsausbruch geübt wurde. Wiederholt mit dem Erfolg einer, ziffernmäßig etwa zwischen ½—1½ Prozent[74]) schwankenden Ermäßigung des ursprünglichen Offertpreises; insofern zuweilen freilich ohne materielle Wirkung, wenn es den L'bauanstalten die Gewohnheit des K. E. Z. durch vorherige „Preisnachlaß-Aufschläge"[75]) auszugleichen gelang.

Die sachliche Preisprüfung zu ergänzen, wandte sich übrigens auch einmal Ende 1910, in Erwartung einer neuerlichen Anfrage aus dem Abgeordnetenhaus, das Augenmerk des Preußischen Ministeriums für öffentliche Arbeiten auf die von ausländischen Bahnverwaltungen an ihre heimischen Lieferwerke gezahlten L'preise. Auf Wunsch des Ministeriums berechneten dann einige über die Zuschlagspreise ausländischer Vergebungen unterrichtete

---

[73]) In der Ausdrucksweise Martins a. a. O. S. 56: „ . . . um die Industriellen vor Preistreibereien zu warnen und sie ständig an ihre Abhängigkeit vom Staate zu erinnern."

[74]) An Beispielen mangels weiterer Unterlagen nur die folgenden drei: Extranachlaß (über die Material-Kostenänderungen hinaus)

Herbstvergebung	1902	1,4 %
Frühjahrsverg.	1911	0,5 %
„	1912	0,65 %

[75]) Leitner a. a. O. S. 29: „Die Preiskalkulation ist eine Kostenberechnung mit Rücksicht auf alle den erreichbaren Verkaufspreis bestimmenden Einflüsse, z. B. Zuschlag eines „Preisnachlaß-Aufschlages", wenn das Abhandeln zu den Gewohnheiten des Käufers gehört (Käufersitte)."

Verbandsfirmen durchschnittliche Preisverhältnisse, am eingehendsten die Firma Schwartzkopff (Direktor Hähnlein) mit folgenden Resultaten[76]):

Es zahlten im Inland nach durchschnittlichen Kilopreisen der Jahre 1907—1910	%
Die preußische Staatsbahn	100,0
Die englischen Bahnen	106,5
Die russischen Bahnen	117,7
Die belgische Staatsbahn	123,2
Die französischen Bahnen	128,0
Die schweizerischen Bahnen	129,6
Die schwedischen Bahnen	131,6
Die italienische Staatsbahn	131,8

Soviel, daß dem durchschnittlichen Kilopreis nach die L' der Preußischen Staatsbahn am billigsten zu stehen kamen, beweist diese Statistik allerdings, wie fast jedem Vergleich durchschnittlicher L'kilopreise mangelt es ihr indes an einheitlichen Erhebungsgrundlagen. Die Abweichungen im Material, in der Konstruktion, in der Ausrüstung, in den Abnahmebedingungen zwischen den L' verschiedener Länder sind so erhebliche, daß die aus dem Leergewicht und dem Kaufpreis berechneten Kilopreise ebensogut über die preismäßige Auswirkung jener technischen Unterschiede wie über ein Mehr oder Weniger an zwischenstaatlicher Wohlfeilheit aussagen können[77]). Für die günstige Stellung der K. P. E. V. dürften beide Faktoren zusammengewirkt haben: einerseits die bekannt einfache, alle teueren Kleinigkeiten möglichst vermeidende Bauart, andererseits wohl aber auch tatsächlich die billigeren Einkaufspreise als eine Folge der weiter unten zu besprechenden Beschaffungspolitik und der vorzüglichen Betriebseinrichtungen der deutschen L'industrie.

Als ein Mittel der preußischen Vergebungsbehörde, die „monopolistische" Preisbildung des Kartells zu unterbinden, ist schließlich noch einem naheliegenden Gedanken folgend und in Anbetracht

[76]) Veröffentlicht in „Die Lokomotive", Jahrgang 1911 Nr. 2 S. 47; mit dem ausdrücklichen Vermerk, daß es sich in jedem Fall um die den heimischen L'bauanstalten gezahlten Preise handelt.

[77]) Auch Martin, a. a. O. S. 74, führt aus der „Lokomotive" die obige Statistik, aber in völlig falschem Sinne an: abgesehen davon, daß er die Verhältniszahlen als absolute Preisziffern in Mark und diese als die von den betr. Eisenbahnverwaltungen überhaupt, also auch ins Ausland gezahlten auffaßt, vergißt er gänzlich die konstruktiven Einflüsse auf die Preisbildung. Ja, wären unter der Voraussetzung gleicher Erhebungseinheiten wirklich „die beim Export erzielten Preise beträchtlich höher als die im Inland gezahlten", es müßten trotz Fracht und Zoll alle ausländischen Bestellungen wahre Bombengeschäfte sein.

der Aufnahme des L'baus um die Jahrhundertwende durch die Firmen O. & K., Humboldt und Breslau, die Züchtung leistungsfähiger Außenseiter behauptet worden[78]); die eingehendere Untersuchung über die Motive jener drei Firmen, sich den L'bau anzugliedern, läßt indes eine solche Mutmaßung wenig stichhaltig erscheinen.

Was O. & K. anbetrifft, so hatten diese zum L'bau auf Grund ihrer vor allem überseeischen Handels- und Leihgeschäfte in Kleinbahnanlagen, wenn sie auch die erforderlichen Maschinen zunächst von Jung und Hagans bezogen, schon immer sehr enge Beziehungen, der Uebergang 1897 zur Herstellung der L' in eigenem Betrieb (Werk Drewitz) bedeutete daher nur einen weiteren, von Rentabilitätserwägungen bestimmten Schritt. Einmal freilich auf Schmalspurl' eingerichtet, mußte aus Gründen der Umsatzsteigerung, besonders nach Einbruch der Krise von 1900, auch die Fabrikation von Vollbahnl' in Gang kommen, um so mehr als O. & K. in ihren überseeischen Verkaufsbureaus bereits eine gute Absatzorganisation für diesen Produktionszweig besaßen. Desgleichen dürften für Humboldt lediglich selbständige Bestrebungen, sich in einer Zeit stockenden Geschäftsganges (1896) eine breitere Absatzbasis zu schaffen, also die jeder leistungsfähigen Maschinenfabrik innewohnende Tendenz zum „Warenhaus", entscheidend gewesen sein — eine von maßgebender Seite vollauf bestätigte Ansicht. Zweifel an der eigenen Initiative könnten höchstens für die Firma Breslau aufrecht erhalten werden, die allerdings auf Grund ihrer Waggonlieferungen mit den ebenso für L'beschaffungen maßgebenden Persönlichkeiten im Ministerium zu tun hatte und sich in einer Festschrift selbst einmal für die ihr zuteil gewordene Förderung durch die Preußische Staatsbahnverwaltung bedankt[79]).

Geht man indes der Geschichte dieser Firma nach, so stößt man bei der mit Breslau 1897 verschmolzenen Maschinenbau-Anstalt G. H. von Ruffer auf eine bereits 15jährige L'bauperiode, deren virtuelle Ueberlieferung nicht zu vergessen ist, noch da die Wiederaufnahme des L'baues durch Breslau in den alten Werkstätten von Ruffer durchgeführt und die neue L'fabrik in der Grundstraße erst im Jahre 1900 eröffnet wurde. Bedenkt man weiter, daß der Erwerb von Ruffer durch Breslau deshalb erfolgte, weil „der rasche

---

[78]) Martin, a. a. O. S. 23; seine angeblich „authentischen Mitteilungen aus Fachkreisen" sind wohl mit einem Fragezeichen zu versehen.

[79]) Festschrift zum 50jährigen Jubiläum der Linke-Hofmann-Werke A.-G. S. 49: „Diese Verwaltungen (u. a. die K.P.E.V.), denen die Linke-Hofmann-Werke viel für die Entwicklung ihres Lokomotivbaues verdanken, . . ." „Dem tatkräftigen Wirken des Geheimen Baurats Garbe (K.P.E.V.) insbesondere verdanken die Linke-Hofmann-Werke die rege Beteiligung, die sie an der Durchbildung der Heißdampflokomotive für die Preußische Staatsbahn von da an nehmen durften."

Aufstieg der schlesischen Industrie und des damit zusammenhängenden Personen- und Güterverkehrs L' und Maschinen, insbesondere für Bergbau und Hüttenbetriebe“[80]) verlangte, und sich die bekannte Warenhaustendenz unter dem Druck der die Firma Breslau (später Linke-Hofmann) schon immer vorwärtstreibenden Kräfte in verstärktem Maße durchsetzen mußte, so bleibt von der ganzen Außenseiter-Romantik nicht viel übrig.

Natürlicherweise stand die K. P. E. V. den neuen Außenseitern wohlwollend gegenüber, hoffte sie doch mit ihrer Hilfe wirksamer gegen das Kartell auftreten, vielleicht sogar nach den Erfahrungen mit Schichau bei ihnen billiger einkaufen zu können. Die Bemühungen jener drei Firmen, Aufträge der Preußischen Staatsbahn zu erlangen, führten daher zum Erfolg, wenn auch das Ministerium zunächst für jede eine angemessene Probezeit, bei Breslau z. B. von vier Jahren[81]), verstreichen ließ.

Im Gegensatz zur Preisbildung gingen bei der Vergebungspolitik die Interessen von Staat und Kartell um so weniger auseinander, je vollständiger hierbei seitens des K. E. Z. die Grundsätze der Regelmäßigkeit, der Gleichmäßigkeit und bequemer Lieferfristen verwirklicht wurden. Einen selbständigen Faktor auf diesem Wege bildete die linienmäßige Vollendung des Eisenbahnnetzes, derzufolge sich die an die Konjunkturen gebundenen „spekulativen“ Neubauten ganzer Linien von selbst erledigten, und die weitere Entwicklung in die ruhigen Bahnen eines bloßen Ausbaues gelenkt war, was folgende Zahlen deutlich veranschaulichen[82]):

Jahr	Länge der preußischen Staats- und Privatbahnen in km	Zuwachs in %
1895/6	26 986	—
1896/7	27 565	2,1
1897/8	28 207	2,3
1898	28 968	2,7
1899	29 463	1,7
1900	29 967	1,7
1901	30 699	2,4
1902	31 342	2,1
1903	31 814	1,5
1904	32 368	1,7

[80]) Ebenda S. 3.

[81]) Aufnahme des L'baues 1897, erster Auftrag der K.P.E V. 1901 auf D-Güterzugl' der Bauart G 7; ebenda S. 48. Wieso (Martin a. a. O. S. 24) „im allgemeinen (!) . . . die Wartezeit bedeutend länger und der geforderte Beweis der Leistungsfähigkeit einer Lokomotivbauanstalt hinsichtlich der Qualität ihrer Produkte erst als erbracht gilt, wenn sich die Firma . . . einen gewissen Ruf erworben hat“, dürfte aus der Geschichte des deutschen L'baues nicht zu begründen sein.

[82]) Zusammengestellt nach dem Statistischen Jahrbuch für den Preußischen Staat.

Jahr	Länge der preußischen Staats- und Privatbahnen in km	Zuwachs in %
1905	33 013	2,0
1906	33 552	1,6
1907	34 012	1,4
1908	34 671	1,9
	usw. [83])	

Stabilisierend wirkte noch die Ersetzung des Privatkapitals durch die öffentliche Hand, gerade auch in beschaffungstechnischer Hinsicht, soweit sie die Verbindung mit dem Finanzgesetz und damit zeitliche Regelmäßigkeit in die Vergebungen brachte.

Auf der anderen Seite waren indes sowohl der zu bewältigende Verkehr wie die Ueberschüsse aus dem Betrieb und die wiederum von ihnen mit bestimmten Investierungsbeträge für L', Waggons usw. von den Konjunkturschwankungen beeinflußt, eine beispielsweise für den Güterverkehr ziffernmäßig sehr deutliche Tatsache[84]):

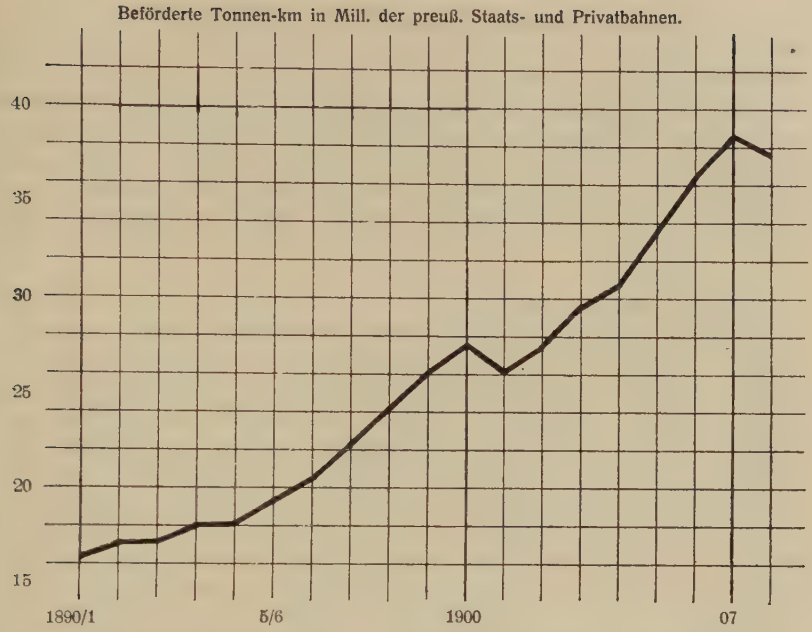
Jahr	Beförderte Tonnen-km in 1000 der preuß. Staats- und Privatbahnen	±% gegen das Vorjahr
1890/1	16 376 837	—
1891/2	17 056 727	+ 4,1
1892/3	17 099 817	+ 0,3
1893/4	17 952 153	+ 5,0
1894/5	18 162 727	+ 1,2
1895/6	19 355 640	+ 6,6
1896/7	20 400 335	+ 5,4
1897/8	22 274 467	+ 9,2
1898	24 111 567	+ 8,3
1899	26 007 497	+ 7,9
1900	27 434 536	+ 5,5
1901	26 227 567	— 4,4
1902	27 348 038	+ 4,3
1903	29 510 323	+ 7,9
1904	30 704 273	+ 4,1
1905	33 473 069	+ 9,0
1906	36 304 735	+ 8,5
1907	38 378 395	+ 5,7
1908	37 605 555	— 2,0

(Schaubild siehe nächste Seite)

Welche Schwierigkeiten es bedeutete, gegenüber solchen Schwankungen eine Gleichmäßigkeit in den Fahrzeugbeschaffungen aufrecht zu erhalten, erhellt daraus, daß schon bei lediglich fehlendem Verkehrs-Zuwachs der vorhandene Bestand ausreicht und

[83]) Außerdem wurden 1908 die Grundlagen der Statistik etwas erweitert, so daß ihre nun folgenden Ziffern mit den vorhergehenden nicht mehr vergleichbar sind.

[84]) Bis 1900 nach dem Statistischen Handbuch für den Preußischen Staat, Band IV; ab 1901 zusammengestellt nach dem Statistischen Jahrbuch für den Preußischen Staat.



bei sinkendem Verkehr sogar überzähliges Material umfaßt, seine Vermehrung sich also — von Ersatzbeschaffungen im ersten Fall abgesehen -- erübrigen würde. Z. T. allerdings wettgemacht wurden die Rückschläge im Güterverkehr, wenn auch mehr mit Bezug auf die bloße Verkehrsanforderung als hinsichtlich des Betriebsüberschusses, für den schon immer der Güterverkehr den Ausschlag gab, durch die viel stetigere, in keinem Jahr unterbrochene Entwicklung der Personenbeförderung; trotzdem wird man immer noch aus den in Anlage III aufgeführten L'beschaffungsziffern der Preußischen Staatsbahn ein nicht unerhebliches Maß ausgleichender Bestellpolitik erkennen dürfen[85]). Anlaß dazu bildeten übrigens für das K. E. Z., das in Hausse-Jahren dank guter Rentabilität des Betriebes Reserven ansammeln konnte, mindestens ebenso die

[85]) Eine Politik übrigens, die im Ausland nur noch von Oesterreich eingehalten wurde. In Frankreich machten zwar die rein konjunkturalen Beschaffungen der Privatbahngesellschaften immer wieder nicht nur die L'fabriken, sondern — weil der plötzliche Großbedarf eine Beteiligung der ausländischen, vornehmlich der deutschen Konkurrenz zur Folge hatte — auch die öffentliche Meinung mobil (Zeitungsartikel, Parlamentsdebatten), aber ohne, daß sich zunächst eine Lösung hätte finden lassen. Erst Anfang 1913 gelang es schließlich der Regierung, die Bereitwilligkeit der Beteiligten zu periodischen Zusammenkünften im Mai und November jeden Jahres zwecks Aufstellung eines Bestellprogramms und gleichmäßiger, der heimischen Produktionsfähigkeit angepaßter Vergebungen herbeizuführen. Die Lokomotive, Jahrgang 1912 Nr. 2 S. 47; Jahrgang 1913 Nr. 2 S. 44.

in den Rückschlagsperioden sinkenden Beschaffungspreise[86]) wie das nach außen hin gern betonte Pflichtbewußtsein nationaler Wirtschaftsförderung.

Deutlich zu beobachten ist dies letztere in den vom Zentralamt eingehaltenen Anfrageterminen, regelmäßig im Frühjahr und Herbst jeden Jahres[87]), und den bewilligten Lieferzeiten; die Angemessenheit der Zahlungsfristen und die prompte Begleichung aller fälligen Zahlungen verstand sich bei der Stellung der K. P. E. V. von selbst.

Untersuchen wir schließlich, warum L'bestellungen ins Ausland unterblieben, so lag der Grund dafür neben dem Fracht- vor allem in dem seit 1879 wieder eingeführten Zollschutz: „Deutschland erhebt für Lokomotiven und Lokomobilen den sehr hohen Eingangszoll von M. 8, d. s. ca. 9 Prozent vom Werth"[88]). Dieser Vorsprung genügte bei der Leistungsfähigkeit der deutschen Bauanstalten im allgemeinen vollkommen, um die Ausländer von allen Gebieten des inneren Marktes fernzuhalten, ohne daß daneben noch etwa technische Rücksichten — wie Eingearbeitetsein auf die Konstruktion, das Material, die Zeichnungen; Kenntnis aller kleinen Sonderwünsche des Auftraggebers, bessere Lage für Ersatzteilbeschaffungen usw. — nationalwirtschaftliche oder steuerliche eine wirksame Rolle hätten spielen müssen. Die einzig vielleicht noch gefährliche Konkurrenz der Oesterreicher war außerdem seit 1891 durch einen Vertrag, in dem sich wechselseitig die L-V-A-Firmen und die für diesen Zweck zu einer Vereinigung Oesterreichischer Lokomotivfabriken zusammengetretenen österreichischen Bauanstalten[89]) den inländischen Absatz an Vollbahnl' für öffentlichen Verkehr garantierten, ausgeschaltet (L-V-D).

Nach Aufhebung der Submissionen fehlte es zwar den Vergebungsbehörden fortab an ziffernmäßigen Beweisen für den günstigeren Einkauf im Inland, die Sicherheit dessen erschien ihnen jedoch fast nie als zweifelhaft; gingen trotzdem gelegentlich

---

[86]) Siehe die Statistik auf S. 46.

[87]) Deshalb denn auch als „Remontelokomotiven" bezeichnet. Die Lokomotive, Jahrgang 1910 Nr. 4 S. 95.

[88]) Gothein, Der deutsche Außenhandel, S. 423.

[89]) Nämlich

a) Aktien-Gesellschaft der Lokomotivfabrik vormals G. Sigl in Wiener-Neustadt (abgekürzt Sigl),

b) Lokomotivfabrik Krauß & Co., Akt.-Ges. in Linz a. D. (abgekürzt Krauß-Linz),

c) k. k. landesbef. Maschinenfabrik der priv. österr.-ungar. Staats-Eisenbahn-Gesellschaft in Wien (abgekürzt Staatsbahngesellschaft),

d) Wiener Lokomotivfabriks-Aktien-Gesellschaft in Wien (abgekürzt Floridsdorf),

und ab 1902

e) Erste Böhmisch-Mährische Maschinenfabrik in Prag (abgekürzt Prag.)

einmal kleinere Aufträge ins Ausland[90]), so geschah es aus technischen Gründen, um sich durch praktische Versuche von der Brauchbarkeit irgendeiner fremden Bauart zu überzeugen. Hierher gehören aus dem Jahre 1895 ein Auftrag der Württembergischen Staatsbahn auf fünf Stück 1B1 Dreizylinder-Verbundl' der Bauart Klose an die Société J. Cockerill in Seraing (Belgien)[91]) und aus dem Jahre 1903 einer der Bayerischen Staatsbahn an ein Werk der Nordamerikanischen Union, zu denen sich aus der Zeit zwischen 1890 und 1903[92]) vielleicht auch noch andere finden ließen. Nachbestellungen erfolgten in keinem Fall, obwohl sich beispielsweise die amerikanischen Maschinen in Bayern recht gut bewährt haben sollten[93]).

Innerhalb Deutschlands bestellten die verschiedenen Staatsbahnverwaltungen treu der Ueberlieferung immer bei den L'fabriken ihres Landes, von welchem Grundsatz nur von der württembergischen und badischen Verwaltung gelegentlich abgegangen wurde, wenn bei größerem Bedarf an schweren Maschinen die Leistungsfähigkeit von Eßlingen oder Karlsruhe nicht ausreichte, und einige L' nach außerhalb, meist an Maffei, vergeben werden mußten.

c) Inländische Absatzbedingungen und Kartellierung in ihrer Wirkung auf die Entwicklung der Industrie.

Zeigte, wie wir im letzten Abschnitt feststellen konnten, die Gesamtauftragssumme der K. P. E. V. im Laufe der Jahre eine nicht unerhebliche Ausgeglichenheit, so übertrug das Kartell diese Stabilität auf den Anteil der einzelnen L'bauanstalt. Das Zusammenwirken beider Faktoren bedeutete für jede Unternehmung Sicherheit eines gewissen Mindestumsatzes, von so großer Wichtigkeit vor allem deshalb, weil es sich um kapitalintensive Betriebe (mit dem Ballast der konstanten Kosten) und um die Produktion von Produktionsmitteln (mit der natürlichen Abschnürung durch die Krise infolge Freisetzung eines Teiles der bereits im Produktionsprozeß befindlichen) handelte.

Auf der anderen Seite standardisierte das Kartell die Preise, dergestalt, daß es zwar die konjunkturmäßigen Schwankungen der Materialkosten — bekanntlich in eingehender Zusammenarbeit mit dem K. E. Z. — in den Preisen zur Geltung brachte, im übrigen

---

[90]) Die amtliche Außenhandelsstatistik vereinigt leider L' und Lokomobilen auf eine Position, doch „handelt es sich (bei der Einfuhr) wohl ausschließlich um Lokomobilen". Gothein, a. a. O. S. 423.

[91]) Die Lokomotive, Jahrgang 1914, Nr. XI, S. 256.

[92]) Ab 1904 wären wohl etwaige Fälle durch die Lokomotive bekannt geworden.

[93]) The Railroad Gazette vom 17. Juli 1903.

aber sowohl jede Preisdrückerei in Baisse, wie jedes Hinaufsteigern in Haussezeiten verhinderte[94]). Ziffernmäßig mit folgendem Ergebnis[95]):

Jahr	Es kosteten im Durchschnitt 1000 kg Leergewicht der L' für die preuß.-hess. Staatsbahn
1904	M. 1340
1905	„ 1400
1906	„ 1420
1907	„ 1470
1908	„ 1400
1909	„ 1340
1910	„ 1340
1911	„ 1360
1912	„ 1420
1913	„ 1480
1914	„ 1430

Die Vergleichbarkeit der Ziffern ist ausnahmsweise eine recht vollständige, weil in jedem Jahr die gleichen bzw. (bei Einführung neuer Bauarten) im Kilopreis ziemlich übereinstimmende L'typen zugrunde liegen, und die fortwährenden Bauartänderungen[96]) sich entweder ohne Beeinflussung des L'gesamtgewichtes gegenseitig in Mehr- und Minderpreisen oder mit entsprechenden Gewichtsänderungen ausgleichen, auf den Kilopreis also fast keinen Einfluß haben.

Man beachte die auffallende Uebereinstimmung der Zahlen in 1904 und 1909/10 und die gleichlaufende zehnprozentige Konjunkturbewegung über 1907 hinweg und auf 1913, wobei es sich in der Tat im wesentlichen um die Schwankungen der Materialkosten handeln dürfte. Exakt nachweisen ließe sich dies allerdings nur mit Hilfe des Prozentsatzes der Materialkosten am L'preis und eines speziellen Indexes der Materialkostenbewegung, doch sind leider die notwendigen Unterlagen bloß mehr für die Jahre 1911 und 1912 vorhanden[97]).

Für die einzelne Unternehmung bedeutete freilich die Preis-Standardisierung noch keine entsprechende Reingewinn-Standardisierung, da lediglich ein gewisser Mindestumsatz, nicht aber der

[94]) Martin, a. a. O. S. 67: „Er (der Verband) paßt die Preise der Konjunktur an, treibt sie in der Hausse-Periode möglichst hoch und versucht dann in Baissezeiten, sie möglichst lange hoch zu halten."
Eine gegenüber der folgenden Statistik wirklich unglaubliche Behauptung!

[95]) Nach Angabe Obering. Oesterhelds (L'bureau der Firma Borsig).

[96]) Umfang und preismäßige Auswirkung veranschaulicht in Anlage VIII an Hand einiger Beispiele aus der Frühjahrsvergebung 1911.

[97]) Siehe Anlagen VI und VII.

Gesamtumsatz in inländischen Staatsbahnl' standardisiert war, und infolgedessen die relativen Selbstkosten jährlich — mit dem größeren oder geringeren Anteil der Produktionseinheit an den, von der Konjunktur meist nicht beeinflußten, konstanten Kosten — schwankten. Die Preis-Standardisierung beschränkte indes den Einfluß der Konjunkturbewegung auf diese Selbstkostenseite: den Preisstandard als hoch genug und die Schwankungen der relativen Selbstkosten infolge des Mindestumsatzes als gering vorausgesetzt, konnten sich auf dem hier zur Rede stehenden Teilgebiet Aufschwung und Depression lediglich in verschiedenem Reingewinn, nicht in Gewinn oder Verlust auswirken. Je nach der Bedeutung des Baues von Staatsbahnl' ein mehr oder weniger wichtiger Faktor für die Dividendenstabilität der L'aktiengesellschaften[98]).

Zieht man schließlich noch in Erwägung, daß der L-V-B mit sämtlichen Außenseitern zwar keine vertragsmäßige, aber eine ebenso sichere freundschaftliche Konkurrenzregelung hinsichtlich der Staatsbahnaufträge vereinbart hatte[99]), so waren in der Zeit nach etwa 1902 eigentlich alle Bedingungen erfüllt, um aus dem L'bau ein „Renteninstitut" zu machen. Nirgends vollständiger hätte sich die Richtigkeit der in der Literatur immer wieder geäußerten Bedenken[100]) für den Fortschritt der Technik erweisen müssen.

Die mögliche Richtung des technischen Fortschritts war nun eine doppelte, die der Produktion und die der Produkte, wichtig für uns vor allem die der Produktion, da ja alle neuen L'bauarten für die K. P. E. V. aus der Zusammenarbeit der L'fabriken und der technisch-konstruktiven Bureaus des K. E. Z. erwuchsen, und auf diesem Gebiet die Einflüsse fremder Energien nicht abzugrenzen sind. Fragen wir also nach der Organisation der Produktion, so ist wohl, um die Tatsachen vorwegzunehmen, die betriebliche Entwicklung der meisten L'fabriken in der Vorkriegszeit eine so mächtige und bekannte, daß sie gar nicht erst näher erläutert zu werden braucht; dafür bleibt es aber unsere Aufgabe, die Gründe dieser Entwicklung zu untersuchen.

Gewiß hatten Kartellierung und Konkurrenzregelung mit den Außenseitern die Unternehmertätigkeit im inländischen Absatz gelähmt, immer noch stand ihr jedoch das weite Feld der Selbstkosten offen. Sich auf diesen Aufgabenkreis zu sammeln, hing daher von der Kraft und Beweglichkeit des Unternehmermenschen ab — die flaue Bedenklichkeit hinsichtlich der Kartellwirkung auf die technische Entwicklung der kartellierten Betriebe ist denn auch im Grunde Zweifel an persönlichen Qualitäten! Jene Kräfte aber lebendig, konnte die Kartellierung das Streben des Unternehmers

[98]) Siehe Anlage V; dazu freilich auch S. 11 Anm. 4.
[99]) Siehe S. 52.
[100]) Liefmann a. a. O. S. 32; Grunzel a. a. O. S. 122 usw.

nach optimaler Rentabilität gar nicht anders als lediglich im Schwerpunkt, nämlich vom Umsatz auf die Selbstkosten, verschieben[101]). Freilich unter der an sich selbstverständlichen Voraussetzung einheitlicher Preise für alle Kartellmitglieder, die indes seitens der Vergebungsbehörde[102]) wohl im Bewußtsein einer Art von gemeinwirtschaftlichem Verhältnis zur L'industrie, wie sonderbarer Weise auch von einem Praktiker wie Leitner[103]) verkannt worden ist. Wollte man in der Tat für dieselbe L'type wegen verschiedener Selbstkosten der Unternehmung A M. 70 000, der Unternehmung B M. 80 000 zubilligen, es hieße nicht nur dem ökonomischen Grundgesetz zuwiderhandeln, sondern mit der Aussicht auf Reinertragssteigerung auch jeden Anreiz zu technischem Fortschritt beseitigen. Daß dabei für einzelne Unternehmungen Differentialrenten entstehen müssen, liegt dem Wesen nach doch lediglich in der von Natur aus bedingten Ungleichheit aller sachlichen und persönlichen Gegebenheiten dieser Welt.

Etwas anderes ist die Höhe des Einheitspreises, und nach wessen Selbstkosten unter den Kartellmitgliedern sie bestimmt wird. Hier herrscht im allgemeinen die Ansicht, nach den Selbstkosten der am teuersten produzierenden Betriebe, eine deshalb so schwer zu berichtigende Meinung, weil „kalkulationsmäßige Belege gegen derartige Behauptungen kaum aufzubringen sind"[104]), gegenüber der in unserem Fall aber doch auf folgendes hingewiesen werden muß. Um die Selbstkosten einer L', vor allem ihren Anteil an den „allgemeinen Kosten für die Produktion und die Produktionsbereitschaft"[105]), noch dazu in stark „gemischten" Unternehmungen, ziffernmäßig festzustellen, bedarf es nicht nur eines wohlorganisierten und kostspieligen Apparates, sondern auch bestimmter Kalkulationsgrundsätze. Nicht alle Unternehmungen besaßen aber eine bis herunter auf jedes einzelne Erzeugnis genau arbeitende Selbstkosten-

[101]) Noch besonders im Hinblick auf die mögliche Auflösung des Kartells und den dann wahrscheinlichen Konkurrenzkampf. v. Beckerath, Kräfte, Ziele und Gestaltungen S. 4.

[102]) Sehr bezeichnend die folgenden Ausführungen Exzellenz Wicherts im Preußischen Ministerium für öffentliche Arbeiten, die allerdings aus dem Frühjahr 1919 stammen (Gedruckter Bericht Direktor Buchterkirchens-Borsig über eine Besprechung im M. f. ö. A. usw. am 8. Mai 1919, S. 7 und 9), aber auch für die letzte Vorkriegszeit die Ansicht der maßgebenden Persönlichkeiten widerspiegeln dürften: „Ich persönlich bin stets dafür eingetreten, daß die Verhältnisse bei den einzelnen Werken getrennt beurteilt . . . werden. Deshalb habe ich immer auf Preise, die für jede Firma verschieden sind, hingewirkt". „Ein solches Verfahren (Individualpreise) würde ich aber durchaus für gerechtfertigt halten."

[103]) Leitner, a. a. O. S. 65 im Zusammenhang mit der Preisprüfung für behördliche Vergebungen: „Das betriebswirtschaftliche Eigenleben einer jeden Unternehmung bedingt Verschiedenheit, d. h. eine Individualisierung der zu billigenden Preise."(!)

[104]) Metzner, a. a. O. S. 29.

[105]) Leitner, a. a. O. S. 8; Beispiele im Text S. 38.

rechnung, noch waren in der Vorkriegszeit etwa die kalkulatorischen Verteilungsmethoden von Unternehmung zu Unternehmung vereinheitlicht[106]). Es mußten daher die in der Selbstkostenberechnung führenden, praktisch also die größten und mutmaßlich nicht am teuersten produzierenden Unternehmungen immer ein natürliches Uebergewicht bei der Feststellung des Kartellpreises haben, die übrigen sich aus einfachem Mangel an rechnungsmäßiger Kenntnis der genauen Selbstkosten des einzelnen Erzeugnisses in gewissen Grenzen darauf beschränken, aus dem Kartellpreis „to make the best of it"; gerade im L-V-B lagen dabei die Verhältnisse insofern wohl ziemlich einfach, als — Normalbeschäftigung vorausgesetzt — zwischen den faktischen Selbstkosten der Beteiligten keine allzu großen Divergenzen bestanden haben dürften.

So aufschlußreich es wäre, für eine bestimmte L'type den Kartellpreis mit den nachkulkulatorischen Abrechnungen verschiedener Firmen zu vergleichen, so werden die erforderlichen Unterlagen leider als Geschäftsgeheimnis betrachtet. Nicht unerwähnt bleibe jedoch an dieser Stelle die von den Kartellen im Maschinenbau oft genug betonte Preispolitik, den Forderungen der am ungünstigsten arbeitenden Betriebe nicht nachzugeben, sie vielmehr durch den Preis zu Verbesserungen in ihren Betriebseinrichtungen und ihrer sonstigen Organisation zu zwingen; wobei dann der im Verhältnis zum voraussichtlich freien noch immer günstigere Kartellpreis meist auch diese zu teuer produzierenden Unternehmungen im Kartell hält.

d) Stellung der Mitglieder zum Kartellgedanken und innere Organisation des Kartells.

Konnten wir in der zweiten Kampfperiode die entwicklungsgeschichtliche Tendenz des Scheiterns jeder Wettbewerbsregelung infolge Nichtbefriedigung eines Mindestarbeitsbedarfes aller Konkurrenten erkennen, so tritt mit der Kartellierung von 1890 und ihrem erstmaligen erfolgreichen Arbeiten eine neue Tendenz — die Kartelltreue — in Erscheinung: wir beobachten sie bei allen Zwistigkeiten über Beteiligungsziffern, Preise usw., die fortab ohne eine ernstliche Gefährdung des Kartellbestandes beigelegt werden. Ihre Ursache ist die endliche Einsicht des Unternehmers, unter gewissen Voraussetzungen eine höhere Rentabilität auf die Dauer niemals in

[106]) Leitner, a. a. O. S. 18: „Die Praxis hat keine Veranlassung, sich solchen theoretischen Wünschen anzupassen. Man . . . geht von der Buchführung aus, oder der Betrieb teilt die Selbstkosten ein mit Rücksicht auf die Forderungen einer ordnungsmäßigen Betriebskontrolle, auf die Abhängigkeit einzelner Kostenbestandteile von bestimmten Größen, auf absolute und relative Größe und Bedeutung der Kosten u. a."

den trügerischen Möglichkeiten des freien Wettbewerbs, sondern nur im Kartell zu finden, und also wie die der vorhergehenden Tendenz wiederum psychologischer Natur.

Indes gewinnt jene geistige Umstellung des Unternehmers gegenüber dem konkreten Kartell sehr bald außer dieser mehr negativen eine wichtige positive Bedeutung für sein Verhältnis zum Kartellgedanken überhaupt; geradezu als eine notwendige Folge der konkreten Wettbewerbsregelung im inländischen L'geschäft mußte sich mit der Zeit immer stärker der Gedanke an ähnliche Organisationsformen sowohl hinsichtlich des ausländischen Absatzes in L', wie hinsichtlich anderer Produktionszweige (Kessel, Pumpen, Kompressoren) aufdrängen. Steht diese erzieherische Wirkung außer Frage, so ist jene andere auf die Gemeinschaftsarbeit, wie sie von der freiwilligen Beschränkung der Unternehmertätigkeit nicht selten behauptet wird, bei näherem Hinsehen in unserem Fall für die Vorkriegszeit und trotz jahrzehntelangen Zusammenhalts der L'kartelle überaus dürftig. Wohl wurden Zeichnungen ausgetauscht und geringe Beträge für gemeinsame Zwecke aufgebracht, abgesehen davon aber dürften sich kaum andere Tatsachen von Belang anführen lassen, in denen seitens des einzelnen Unternehmers das Streben nach dem eigenen Vorteil nicht unmittelbar, sondern erst im Wege über den gemeinsamen Nutzen zum Ausdruck käme. An Versuchen freilich zu solcher Gemeinschaftsarbeit hat es von einsichtiger Seite bei Gelegenheit, vor allem im Exportkartell, nicht gefehlt, wobei, um nur einen wichtigen Fall zu nennen, auf die immer wieder geforderte gemeinsame Auslandsvertretung hingewiesen sei.

Für die innere Organisation möge, wie für das Kartell von 1877, wiederum der Satzungstext genügen, der für den Rahmenverband L-V-A unter Anlage IX, für den norddeutschen L-V-B unter Anlage X beigefügt ist. Beide Verträge lauten in der Fassung von 1890, stimmen aber im Wesen mit allen späteren überein, wenn natürlich auch die Kartelltechnik im Laufe der Jahre verfeinert wurde. Mancherlei Schwankungen unterlagen die Quoten, vor allem anläßlich der ersten Verbandserneuerungen, soweit einzelne ältere Firmen nach Wiederaufrichtung des in der zweiten Kampfperiode vernachlässigten L'baus auf berechtigte Korrekturen ihrer nunmehr unzulänglichen Anteilziffern drängten. Unter diesem Druck gaben im Jahre 1895 Henschel eine Einheit seiner Quote je zur Hälfte an Schwartzkopff und Hannover, im Jahre 1899 Henschel eine zweite, Schwartzkopff und Hannover je eine halbe an Borsig ab; außerdem erhielt unter Erhöhung der Gesamtziffer um anderthalb Borsig eine weitere halbe, Hohenzollern eine Einheit zugestanden. Nochmals um anderthalb wurde die Quote Borsigs im Jahre 1903

durch entsprechende Aenderung der Gesamtziffer heraufgesetzt, wobei allerdings das Einverständnis Henschels nur unter Zuweisung einer halben Einheit auf Kosten Schwartzkopffs (0,2), Hannovers (0,2) und Vulcans (0,1) erlangt werden konnte. Aufgebaut auf den Produktionsziffern einiger vorangehender Jahre, ergab sich im Jahre 1909 schließlich folgende Anteilsberechtigung:

Henschel	26,812 %
Hannover	15,543 %
Schwartzkopff	15,543 %
Borsig	13,406 %
Vulcan	8,493 %
Union	7,203 %
Grafenstaden	7,203 %
Hohenzollern	5,797 %
	100,000 %

Mit Hilfe der ausländischen Aufträge hatte zwar hierbei die Firma Borsig wieder einen kleinen Vorsprung gewinnen können, indes mußte auch diese neue Quote immer noch als ungerecht, weil weder den früheren konstruktiven Leistungen noch der tatsächlichen Produktionsfähigkeit entsprechend, empfunden werden.

Das Formgebäude, wie wir es in den L-V-B-Satzungen finden, entspricht — von Ausnahmen wie dem Verzicht auf die Vertragsstrafe abgesehen — im großen und ganzen dem des Kartells von 1877. Der für das Verhältnis der Mitglieder untereinander wichtigste Punkt, die Arbeitsverteilung, wurde wieder durch feste Quotisierung geregelt, weil bei der immerhin großen Zahl der am inländischen Absatz beteiligten L'fabriken nur solch starres Verfahren eine proportional gleichmäßige Auftragszuweisung an alle gewährleisten konnte; für die einzelne Unternehmung bedeutete eben der Umsatz in inländischen Vollbahnl' keine von anderen Produktionsinteressen beeinflußte variable Größe, sondern den Grundstock des ganzen L'baues. Die Durchführung einer festen Quotisierung erleichterte sich fürs Inland insofern, als die Geschäfte ohne Vertretervermittlung zustandekamen, und außer auf die zu einigen Lokalbahngesellschaften auf keine anderen wichtigen Einzelbeziehungen Rücksicht zu nehmen war.

e) Verhältnis zu den Außenseitern.

In den ersten Jahren nach Gründung des L-V-A nahm unter den Nichtmitgliedern Schichau, Hagans, Heilbronn und Jung nur die Firma Schichau die Stellung eines Außenseiters ein, weil damals nur noch sie sich an Vollbahnlieferungen beteiligte; gefährlich besonders für den L-V-B, soweit sie in den norddeutschen Submissionen die Kartellpreise um ein geringes unterbot, und damit den Auftraggebern, vor allem den preußischen Vergebungsbehörden,

einen Vorwand zu steter Preisdrückerei an die Hand reichte. Bereits im Jahre 1893 wurde daher ein Versuch, die Firma Schichau mit einer Quote von 5 Einheiten für den Verband zu gewinnen, indes ergebnislos unternommen, da ihr Leiter Geheimrat Ziese seinem Lebensprinzip getreu, sich möglichst nie auf Dauer zu binden, und in der Sicherheit stets ausreichender Mitbeteiligung an den Vergebungen der K. P. E. V. ablehnte.

Erst acht Jahre später, als sich Breslau, Hagans, Jung und Humboldt erfolgreich im Preußischen Ministerium für öffentliche Arbeiten um Staatsaufträge bewarben, wurde im Winter 1900/1 für den L-V-B die Frage einer Wettbewerbsregelung mit den Außenseitern dringlich. Es gelang dann immerhin eine lose Verständigung mit den Vorgenannten und Schichau über die Vergebungen der K. P. E. V. und der Reichsbahnen in Elsaß-Lothringen, die sich zwar in der Hauptsache auf die Uebermittlung der Kartellpreise beschränkte, in einzelnen Fällen aber sogar bis zur persönlichen Teilnahme jener Firmen an den auf solche Vergebungen bezüglichen L-V-B-Konferenzen führte[107]) und schließlich auch O. & K. umfaßte. Ihr Gegenstand war allein die Bestimmung der Preise, da sich die Arbeitsverteilung unabhängig nach den Zuweisungen des Ministeriums regelte, und sich damit eine Auseinandersetzung auf diesem heiklen Gebiet erledigte. Was übrigens gleich die ziffernmäßige Aufteilung jener L' für die K. P. E. V. und die Reichsbahnen betrifft, so erhielten davon dem Werte nach in Prozent[108])

Jahr	Vergebung	L-V-B	Außenseiter
1905	Frühjahr u. Herbst	78,02	21,98
1906	Frühjahr u. Herbst	76,65	23,35
1907	Frühjahr	81,28	18,72

Später besserte das Ministerium die Rate der Außenseiter so weit auf, daß als Norm ein Verhältnis von 75 : 25 gelten konnte.

War auf diese Weise der Zankapfel der Absatzbeteiligung, sozusagen „von oben her", beseitigt, so lag eine Preisverständigung mit dem Kartell im eigenen Interesse der Außenseiter, um nicht den L-V-B gegen sich und umgekehrt sich gegen den L-V-B durch

[107]) Beispielweise L-V-B-Protokoll Nr. 185 vom 1. Sept. 1910 unter Punkt II der Tagesordnung (die Anfrage des K. E. Z. nach 4 L'-Ersatzkesseln usw.): „An der Beratung dieses Punktes nahmen außerdem teil die Firmen Breslau und Orenstein & Koppel, vertreten durch: . . . "

[108]) L-V-B-Rundschreiben Nr. 33 vom 14. Februar 1908.

das Ministerium ausspielen zu lassen; sie nahmen also von den im L-V-B vereinbarten Preisen Kenntnis und forderten dann fast ausnahmslos die gleichen Preise wie die Verbandsmitglieder, d. h. die bisherigen Kartellpreise, weil weder das Ministerium in eine Erhöhung noch die Kartellmitglieder in eine Herabsetzung des überkommenen Preisstandards eingewilligt hätten. In der Tat die gleiche Zwangslage, aus dem Kartellpreis „to make the best of it", wie wir sie schon früher für einzelne Verbandsmitglieder infolge unzureichender Selbstkostenrechnung feststellen konnten[109]).

Die nominelle Aufnahme eines Außenseiters ins Kartell kam unter diesen Umständen um so weniger in Frage, als keine Sicherheit dafür bestand, daß das Ministerium eine entsprechende Verschiebung in dem bisherigen Zuweisungsverhältnis 75 : 25 zugunsten des L-V-B eintreten lassen würde. Anders für alle neben den K. P. E. V.- und Reichsbahnl' s o n s t n o c h in den L-V-B zuständigen Anfragen, für die sich eine vertragsmäßige Wettbewerbsregelung mit einzelnen Außenseitern auf die Dauer immer dringender erforderlich machte und denn auch schließlich herbeiführen ließ: Erstes Abkommen mit Humboldt und Breslau vom 1. Oktober 1909, Verlängerung und Ausdehnung auf Jung vom 1. März 1912 und Ver-

---

[109]) Auch M a r t i n behandelt die Beziehungen zwischen Kartell, Außenseitern und K.P.E.V. ausführlich, ohne indes den wirklichen Verhältnissen irgendwie gerecht zu werden. Im einzelnen: Die Firma Hartmann w a r n i e m a l s Außenseiter gegenüber dem L-V-B, die Behauptung (S. 64), sie „sagte sich außerdem mit Recht, daß sie als einzige sächsische Lokomotivfabrik keinen Verbandsschutz brauche", ist aus der Luft gegriffen, desgleichen die nachträgliche Aufnahme der Firma Grafenstaden ins Kartell (S. 71), die vom ersten Tage an zum L.-V.-B. gehörte; desgleichen der angebliche Grund dieser Neuaufnahme (S. 72) und die damit angeblich verbundene Wirkung, „eine Herabsetzung der Quoten sämtlicher Mitglieder mit Ausnahme der der Firma Vulcan und Union-Gießerei" herbeigeführt zu haben, usw. usw.

Wohl der gröbste Fehler unterläuft M a r t i n mit der von ihm sogar ziffernmäßig veranschaulichten Behauptung (S. 56), der Staat zahle „den Außenseitern vielfach für dieselben Lokomotivgattungen höhere Preise als den Kartellmitgliedern" in der Absicht, „die Außenseiter zu kräftigen, um seine Abhängigkeit von dem Kartell auf diese Weise allmählich wieder zu mindern und einen stärkeren Druck bei der Preisreduzierung ausüben zu können". Und das z e h n Jahre nach Mitbeteiligung der Außenseiter an den Staatsbahnlieferungen!

Seine Zahlen sind natürlich falsch, was sich für die auf S. 57 in Anmerkung 6 abgedruckten deutlich im einzelnen nachweisen läßt: Für die Herbstvergebung 1910 fragte nämlich das K.E.Z. bei den Verbandsfirmen keine L' der Bauart S 6, sondern nur bei den Außenseitern Breslau und Humboldt an, die daraufhin ihre Angebote mit M. 77 200 — dem im Kartell vereinbarten Preis —, nicht aber mit dem von M a r t i n angeführten von M. 78 852 abgaben (L-V-B-Protokoll Nr. 186 vom 20./21. Okt. 1910); ebenso stellte sich für die Aprilvergebung 1910 der Henschelsche Offertpreis für die Type S 6 nicht auf M. 77 920, sondern auf M. 76 800, der von Breslau nicht auf M 78 250. sondern genau wie der Kartellpreis auf M. 76 800 (L-V-B-Protokoll Nr. 183 vom 7. April 1910), usw.

längerung und Ausdehnung auf O. & K. vom 1. August 1914. Dem Wesen nach waren diese Abkommen der auf ein Teilgebiet beschränkte Eintritt der kontrahierenden Außenseiter in den L-V-B, entsprachen doch Rechte, Pflichten und Verständigungstechnik genau denen der L-V-B-Statuten, und regelte sich auch die Arbeitszuweisung nach festen Quoten, beispielsweise im Abkommen vom 1. August 1914 nach folgender Anteilsberechtigung:

L-V-B	58,67%
Breslau	13,95%
O. & K.	10,90%
Humboldt	8,38%
Jung	8,10%
	100,00%

Abgesehen von der Firma Schichau, die sich zu einer solchen Regelung nicht entschließen konnte, und der dafür eine zu geringe Rolle spielenden Firma Hagans können wir also im Geschäftskreis des L-V-B eine wirklich lückenlose Verständigung mit den Außenseitern beobachten, deren kartellgeschichtliche Bedeutung in der Nachkriegszeit und für die Entwicklung zu festerer Organisation zum Ausdruck gelangen sollte. Unser wissenschaftliches Interesse erwecken dabei insbesondere die „gentlemen-agreements" über die K. P. E. V.- und Reichsbahnaufträge, wenn sich auch ihr Zustandekommen, wie so manches andere in der L'kartellgeschichte, aus den spezifischen Absatzbedingungen erklärt.

f) Verhältnis zu den Rohstofflieferanten.

Lag auch der Materialeinkauf an sich außerhalb des Kartellbereichs, so gewährte doch die einmal vorhandene Organisation gelegentlich eine Möglichkeit, durch ihren Einsatz günstigere Abschlüsse zu erzielen, vor allem dann, wenn auf der Gegenseite ein unpersönliches Kartell auftrat, und der vereinigte Bedarf eine entscheidende Größe für die Lieferanten darstellte. Zu einem Erfolge führten indes dahingehende Bestrebungen nur mit dem Siederohrsyndikat, das zwar ursprünglich, nachdem es im Jahre 1892 den Forderungen der L'fabriken auf Ermäßigung der Preise nicht hatte nachkommen wollen, mit Hilfe der außenstehenden Mannesmann-Röhrenwerke boykottiert worden war, auf die Dauer aber nicht übergangen und endlich zu einem festen Abkommen[110]) bestimmt werden konnte. Aufgebaut einerseits auf der Verpflichtung der Bauanstalten, ihren Bedarf an L'siederöhren ausschließlich bei der Verkaufsstelle zu decken, andererseits auf der des Syndikats, für Inlandslieferungen einen Treurabatt von 2½ Prozent, für

[110]) „Abkommen zwischen der Verkaufsstelle der Deutschen Gas- und Siederohrwerke in Düsseldorf und dem Deutschen Lokomotiv-Verband zu Berlin" vom 22. Dezember 1903.

Auslandslieferungen einen solchen von 10 Prozent zu gewähren, und „günstigere Bedingungen, als die in diesem Abkommen vereinbarten, keinem anderen Abnehmer zuzugestehen", zeigte dabei der Vertrag zunächst keine ausgesprochene Spitze gegen die Außenseiter; diese brachte erst eine bei der Vertragsverlängerung von 1909, als Gegenleistung des Syndikats für ein Entgegenkommen in den Preisen, aufgenommene Bestimmung hinein, die Verkaufsstelle habe allen anderen Abnehmern als den beteiligten L-V-A-Firmen 5 Prozent höhere Preise zu stellen — eine Bestimmung im übrigen, die mit Rücksicht auf das im letzten Abschnitt behandelte Verhältnis zu den Außenseitern nur für den L'absatz ins Ausland und hierbei wiederum nur für die Konkurrenzfähigkeit, nicht dagegen auch, wie man wohl nachträglich zu unterstellen geneigt ist, als Druckmittel für den Beitritt der Außenseiter zu einem der bestehenden L'kartelle noch für den Zusammenhalt im L-V-A und seinen Unterverbänden positive Bedeutung hatte.

g) Der Nebenbahn-Lokomotiv-Verband.

Waren in der Kartellierung von 1890 die Nebenbahnl'[111]) deshalb nicht erfaßt worden, weil die Aufträge meist auf Grund von Einzelanfragen an eine bestimmte Bauanstalt zustande kamen und eine schematische Verteilung nach Quoten unmöglich machten, so erforderte der mit dem Eindringen der L-V-B-Außenseiter in diesen Geschäftskreis wachsende Konkurrenzkampf schließlich doch eine Verständigung, um so mehr als die Preisentwicklung der Nebenbahnl' in der Depressionsperiode nach 1900 einen bedenklichen Widerhall in Preisdrückereiversuchen der preußischen Vergebungsbehörden auslöste. Nach anfangs sehr schwierigen Verhandlungen, in ihrem Ablauf wieder deutlich unsere These von der zunehmenden Kartellierungsfähigkeit bei nachlassendem Arbeitsbedürfnis bestätigend, wurde dann am 1. Juni 1907 in einem Nebenbahn-Lokomotiv-Verband ($N\text{-}L\text{-}V_1$) von 13 Firmen die den Umständen nach immerhin erfreuliche Lösung des Meldezwangs und einer fakultativen Verständigung gefunden; eine geringe Abgabe sollte außerdem auf Gleichmäßigkeit in der Auftragsübernahme, und ihre Differenzierung nach verständigten und nichtverständigten Geschäften zugunsten der ersteren auf möglichst allgemeine Durchführung des Verständigungsverfahrens hinwirken.

Im Jahre 1911 schlossen sich die Union, im Jahre 1912 die Linke-Hofmann-Werke an, so daß sich die Zahl der Mitglieder bereits auf 15 erhöhte. Nicht lange, und der Beitritt der drei Außenseiter O. & K., Maffei und Heilbronn war gleichfalls gesichert, der sich allerdings nicht im Rahmen der alten Satzungen, sondern in Verbindung mit einer durch die bisherigen Erfahrungen

[111]) L' für private Zwecke, wie z. B. Bau-, Gruben- und Werksl'.

in der Verständigungstechnik erforderlichen Umgründung des ganzen N-L-V_1 am 1. August 1914 zur Neuen Lokomotiv-Vereinigung (N-L-V_2) vollzog.

Trotz ihrer losen Form bedeutete auch diese Wettbewerbsregelung kartellgeschichtlich einen wichtigen Baustein im Organisationsgebäude der deutschen L'industrie, vor allem soweit sich wiederum auf ihrer Grundlage die Kräfte zu festerer Organisation entwickeln sollten.

Kapitel III.

Kampf und Konkurrenzreglung beim Export bis zum Ausbruch des Weltkrieges.

1. Die Periode der freien Ausfuhr.

a) Sonderstellung der Auslandsgeschäfte — b) Die ersten Kartellierungsversuche.

a) Sonderstellung der Auslandsgeschäfte.

Bildeten In- und Auslandsgeschäfte von vornherein zwei getrennte Aufgaben für die Wettbewerbsregelung der deutschen L'industrie, so hatte dies seinen guten Grund in den spezifischen Absatz- und Produktionsbedingungen der letzteren, wie sie sich mit den Schlagworten „gesteigerte Kosten", „höhere technische Anforderungen" und „größeres Risiko" kennzeichnen lassen. Im einzelnen mag dabei unter dem Begriff der Mehrkosten auf Frachten, Zölle, Vertreterspesen und alle durch ungewöhnliches Material und Bauart bedingten fabrikatorischen Sonderaufwendungen hingewiesen sein; unter dem der technischen Mehranforderungen einmal auf die technisch-konstruktiven, sich stets wechselnden Bedürfnissen anzupassen, andererseits auf die technisch-betrieblichen, die umfangreichsten Bestellungen innerhalb kurzer Lieferfristen und unter fremden Abnahmevorschriften zu erledigen; endlich unter dem des Surplus-Risikos auf die größere Unsicherheit sowohl hinsichtlich des Zahlungswillens und der Zahlungsfähigkeit eines im Inland nur wenig bekannten Kunden wie hinsichtlich der rechtlichen Durchsetzungsmöglichkeit des Gläubigeranspruchs. Ein entsprechender Ausgleich im Preis war demgegenüber höchst ungewiß, die Preisbildung in starkem Maße von der beteiligten ausländischen Konkurrenz mitbestimmt.

Den unmittelbaren Anlaß zu den verschiedenen Wegen in der Kartellbildung bot allerdings nicht die vorstehend skizzierte Differenzierung der Geschäfte, sondern die von ihnen und einzelwirtschaftlichen Momenten, wie Unternehmungslust, Kapitalkraft usw. herbeigeführte Scheidung der L'bauanstalten in exportierende und nichtexportierende Firmen.

Für die einzelne Unternehmung der ersten Gruppe erfüllte dabei der Export eine doppelte, weil einmal selbständige, einmal ergänzende Funktion: einmal bedeutete er einen besonderen Produktionszweig, einmal lediglich das „Sicherheitsventil, durch welches man in ungünstigen Zeiten die im Inland nicht absetzbare Produktion abfließen läßt, dafür aber imstande ist, den Betrieb und die Beschäftigung der Arbeiter aufrecht zu erhalten“[112]). Jene hatte ihren Grund in unmittelbaren Gewinnchancen, diese im „Gesetz der Massenproduktion“; Auftrieb, Lieferungen abzuschließen, zeigte jene vor allem in Zeiten günstiger Marktentwicklung, diese in Zeiten rückläufiger Konjunktur. Das Exportstreben war also ein immerwährendes und nur in seinen subjektiven Verwirklichungsmöglichkeiten insofern gehemmtes, als die Produktionsfähigkeit während des Konjunkturaufschwungs mehr und mehr von der inländischen Nachfrage in Anspruch genommen wurde.

Im selben Maße, wie sich mit der Krise der funktionale Schwerpunkt nach dem Exportgeschäft verlegte, mußte natürlich das Gebaren der einzelnen Bauanstalten, Aufträge hereinzuholen, in ganz andere wie die in guten Zeiten übliche Bahnen gedrängt werden. Nicht länger hätte sich eine Firma auf passende Lieferungen und solche zu guten Preisen beschränken können, wo alle noch auftauchenden Bedarfsfälle eine zu jedem Zugeständnis bereite Produzentenschar zusammenriefen, und wo die wachsende Last der eigenen konstanten Kosten nach Umsatzsteigerung drängte. Der gleiche, in seinen speziellen Ursachen von uns bereits für das inländische Angebot untersuchte Konkurrenzkampf mußte einsetzen und wiederum zur Preisschleuderei führen.

Aeußerlich lagen also die durch die Krise geschaffenen Wettbewerbsverhältnisse beim Export nicht anders als beim innerdeutschen Absatz, und es erscheint zunächst unverständlich, warum sich die im Inland erfolgreichen Kartellierungstendenzen nicht auch für den Export Geltung verschafften, noch da sie stets im gleichen Zeitpunkt auftraten, und einzelne Kartellvoraussetzungen, wie geringe Zahl der Betriebe und die Uebereinstimmung der individuellen Selbstkosten, sogar besser erfüllt gewesen wären. Für die erste Kampfperiode nach 1873 dürfte sich indes jene Erfolglosigkeit in der Hauptsache wohl rein psychologisch mit den im Text u. a. schon für die Auflösung des Kartells von 1877 nachgewiesenen[113]) Gedankengängen der Unternehmer erklären: jenem Zweifel, auch wirklich unter den Kartellbedingungen — nämlich Umsatzbeschränkung und dafür Preissteigerung bzw. -stabilisierung — einen höheren Reinertrag erhoffen zu können und der Meinung

---

[112]) Liefmann, a. a. O. S. 62.
[113]) Siehe S. 25.

infolgedessen, sich wenigstens das Ausfuhrgeschäft als eine offene Tür für Umsatzsteigerungen vorzubehalten. Außerdem waren in der Tat die Aussichten, eine wirksame Steigerung des Preisniveaus lediglich im Wege nationaler Verständigung herbeizuführen, durch das Vorgehen der österreichischen Konkurrenz im Preiskampf sehr gering.

Der Abschluß des deutsch-österreichischen Exklusivvertrages (L-V-D) im Jahre 1891 rückte zwar eine gemeinsame Ausfuhrverständigung in den Bereich der Möglichkeit, wodurch sich allerdings die Spanne zwischen den Konkurrenzpreisen und dem erreichbaren Kartellpreis und damit der Anreiz zur Kartellierung erhöhte, nun aber zeigten sich die sachlichen Schwierigkeiten einer Exportregelung in vollem Maße. Irgendwie hätte ja das Arbeitsquantum von Verbands wegen verteilt werden müssen, gerade indes auf diesem Gebiet äußerten sich auch wieder gewisse Eigenarten des Exportgeschäftes. Einmal in den häufigen Wünschen der Eisenbahnverwaltungen nach einem ganz bestimmten Produzenten, sei es wegen vorangegangener Lieferungen oder wegen seines bekannten Namens oder wegen persönlicher Beziehungen — es wäre oft gar nicht angegangen, die verbandsmäßige Zuweisung an eine andere als die bevorzugte Firma zu versuchen, um den Kunden nicht zu verärgern und ihn womöglich einem von solchen Kartellmaßnahmen unabhängigen ausländischen Konkurrenzunternehmen in die Arme zu treiben; sodann in den verschiedenen Leistungen der Auslandsvertretungen und ihrer Rivalität, einen Käufer für sich und die vertretene Firma zu gewinnen; sodann in der mangelnden Gleichwertigkeit der Aufträge, unter denen einzelne zu guten, andere aus technischen, Zoll- und Frachtgründen oder unter dem Druck fremder Konkurrenz nur zu schlechten Preisen abzuschließen waren; endlich sodann in der außerordentlich verschiedenen Größe der einzelnen Bedarfsfälle und der Tatsache, daß die umfangreichsten Aufträge seitens der Eisenbahnverwaltungen meist nicht zwischen mehreren Bauanstalten aufgeteilt, sondern einer einzigen überschrieben wurden.

Die notwendigen Opfer, die infolgedessen beim Export die Durchführung einer auch nur annähernd gleichmäßigen Arbeitsverteilung von den einzelnen Unternehmern erfordern mußte, besaßen viel mehr Unmittelbarkeit und Schwere wie die einer auf den innerdeutschen Markt gerichteten Kartellverpflichtung. Keine noch so feine Verteilungstechnik, keine noch so große Rücksichtnahme auf Einzelbedürfnisse hätten darüber auf die Dauer hinweghelfen können. Der Weg zum Exportkartell sollte denn auch ein viel längerer sein und erst dann seinen Abschluß finden, als die Dynamik der Kartelltreue aus ihren ursprünglichen Zellen, den A-, B- und C-Verbänden, auf andere Absatzgebiete überzugreifen begann.

b) Die ersten Kartellierungsversuche.

Der erste Ansatz zu einer Exportverständigung findet sich im Herbst 1877, als ein großzügiges Bauprogramm der russischen Regierung in Höhe von 23 Millionen Rubel nicht getrennt durch die verschiedenen selbständigen Eisenbahnverwaltungen, sondern im ganzen durch ein Konsortium durchgeführt werden sollte. Alle bisherigen Beziehungen zwischen einzelnen Firmen und jenen Verwaltungen wären infolgedessen ziemlich wirkungslos geblieben, so daß es Geheimrat Schwartzkopff im Anschluß an die V-D-L-I-Sitzung vom 22. Oktober 1877 ohne Schwierigkeiten gelang, die am russischen Absatz beteiligten Bauanstalten für diesen Fall unter einen Hut zu bringen. Die konsortiale Vergebung kam schließlich aber gar nicht zustande, womit sich ein gemeinsames Vorgehen ohne weiteres erledigte.

Seinen energischsten Vertreter erhielt der Gedanke eines allgemeinen Ausfuhrkartells dann in Direktor Keßler (Eßlingen), der vor allem wegen voraussichtlicher Rückwirkungen[114]) der im Ausland submittierten Schleuderpreise auf die innerdeutsche Preisbildung immer wieder zur Einigkeit mahnte; die Divergenzen zwischen In- und Auslandsoffertpreisen überschritten auch wirklich jedes erträgliche Maß, was ein von Keßler im Briefwechsel mit Schwartzkopff übermitteltes Zahlenbeispiel veranschaulichen mag: In der Submission Alta Italia am 3. Dezember 1878 offerierten nämlich (franko Ala-Peri und Ausführung mit Messingröhren)

Firma	Valuta	pro L'-kg	pro Tender-kg
Henschel	Frs. oro	1,17 $^{9}/_{10}$	0,75
Sigl	„ „	1,23	0,75
Grafenstaden	„ „	1,23	0,76
Hartmann	„ „	1,26	0,80
Hannover	„ „	1,27 $^{9}/_{10}$	0,74
Creusot	„ „	1.33	0,79
Winterthur	„ „	1,34	0,88
Eßlingen	„ „	1,37	0,74
Floridsdorf	„ „	1,37	0,78
Cockerill	„ „	1,37 $^{3}/_{10}$	0,78
Krauß	„ „	1,38	0,78
Maffei	„ „	1,38	0,80
Karlsruhe	„ „	1,40	0,75
Schwartzkopff	„ „	1,40	0,75
Borsig	„ „	1,46	0,86
Dubs	„ „	1,46	0,95
Fives Lille	„ „	1,47	0,80
Oesterr. Staatsbahn	„ „	1,48	0,90
Cail	„ „	1,60	1,05

[114]) Siehe auch S. 24, den Vorstoß des Abgeordneten Eugen Richter.

Firma	Valuta	pro L'kg	pro Tender-kg
Pietrarsa	Lire	1,40	0,75
Ansaldo	„	1,65	0,96
Vulcan	Mark	1,10	0,54
Sharp Stewart	Pence	13 $^{17}/_{100}$	9,0
Beyer Peacock	Lst	2350 pro L'	489 pro T.

Setzt man nun die Henschelsche Forderung von Frs. oro 1,17 $^{9}/_{10}$ in Vergleich mit einem Angebot auf in der Bauart fast gleiche, nur in der Ausführung etwas einfachere L' für die Preußische Ostbahn (Submission vom 6. Dezember 1878), so ergibt sich folgendes Verhältnis:

1. Durchschnittlicher Preis in der Ostbahnsubmission für L' einschließlich Tender seitens der Verbandsfirmen . . . . . M. 39 500
2. Dieselbe L' einschl. Tender nach dem Henschelschen Angebot für Alta Italia

L' = kg 23 000 à Frs. 1,17 $^{9}/_{10}$.	= Frs.	27 117	
T. = kg 9 000 à „ 0,75	= „	6 750	
franko Ala	Frs.	33 867	
ab Differenz für Fracht	Frs.	867	
„ „ „ Messingröhr.	„	2000	2 867
	Frs.	31 000	= M. 24 800
Differenz			M. 14 700

Da weder von Schwartzkopff noch von Keßler in ihrem diesbezüglichen Meinungsaustausch auf etwa besonders niedrige Selbstkosten Henschels abgehoben wird, besteht wohl auch für uns kein Grund, in der abnormen Differenz von 37,2 Prozent etwas anderes als reine Preisschleuderei zu sehen.

Von der Mehrheit der L'industriellen wurde freilich das Exportkartell aus den bereits im letzten Abschnitt dargetanen Gründen immer wieder abgelehnt, eine bei der zunehmenden Mißstimmung gegen den V-D-L-I nur allzu natürliche Erscheinung. Interessant, weil einen Unternehmergedanken scharf formulierend, der auch 50 Jahre später alle Köpfe beschäftigen sollte, ist dabei das resignierte Urteil Schwartzkopffs, wie er es in einer Antwort an Keßler schließlich in die Bemerkung zusammenfaßte: „Es gibt nur ein Remedium, und das wird mit oder ohne Verband eintreten: so und so viele Fabriken — mindestens die Hälfte — müssen schließen“[115]).

[115]) Schreiben vom 23. Dezember 1878.

Die endliche Gründung der A-, B- und C-Verbände im Jahre 1890 und das Zustandekommen des deutsch-österreichischen Exklusivvertrages (L-V-D) erweckten einen solchen Kartelloptimismus, daß sich die Firmen

Henschel	
Hannover	
Vulcan	
Hohenzollern	
Krauß	
Karlsruhe	
Eßlingen	
Sigl	
Krauß-Linz	Vereinigg. österr.
Staatsbahngesellschaft	L'fabriken,
Floridsdorf	

obwohl bei einer Außenseiterschaft der alten Exportunternehmen Borsig, Schwartzkopff, Maffei, Hartmann und Union tatsächlich die Voraussetzungen dazu nicht erfüllt waren, trotzdem am 29. Oktober 1892 zu einem deutsch-österreichischen Export-Verband (L-V-E) vereinigten. Die Unfähigkeit, irgendwelchen Einfluß auf die Preisgestaltung zu nehmen, erwies sich indes schon bei Behandlung des ersten Geschäftes und machte denn auch ein rasches Auffliegen dieser ganzen Fehlorganisation unvermeidlich.

Die Beendigung des Zollkrieges mit Rußland durch den Handelsvertrag vom 7. Februar 1894[116]) und die gleichzeitige Inangriffnahme sowohl der transsibirischen Bahn wie bedeutender Erweiterungen des übrigen Eisenbahnnetzes, deren außerordentlicher Bedarf die russische Regierung zu allgemeiner Erteilung der von ihr eigentlich zwecks Drosselung der Einfuhr an rollendem Eisenbahnmaterial vorgeschriebenen[117]) Importgenehmigung nötigte, wandten das Augenmerk der deutschen Exportfabriken vornehmlich dem großen östlichen Nachbarn zu. Nun erfolgten zwar die russischen Beschaffungen meist nicht im Wege von Submissionen, sondern von Individualvergebungen, einzelne Konkurrenzfälle ließen es dennoch den vier, von jeher durch freundschaftliche Beziehungen verbundenen Firmen Henschel, Borsig, Schwartzkopff und Hannover ratsam erscheinen, sich über den russischen Absatz miteinander zu verständigen (L-V-R vom 1. Januar 1898). Wohl etwas in Verkennung der Absatzmöglichkeiten wurde dabei sogar eine feste Arbeitszuweisung nach folgenden Quoten

---

[116]) Gothein, a. a. O. S. 77.
[117]) Gothein, a. a. O. S. 425; Die Lokomotive, Jahrg. 1910 Nr. 7 S. 166.

Henschel	6
Hannover	4
Schwartzkopff	4
Borsig	3
	17

mit Schutzpflicht der Nicht-Ernstoffertberechtigten angestrebt, was sich freilich infolge der Individualvergebungen als völlig undurchführbar herausstellte: nach ungefähr vier Jahren[118]) hatten schließlich an Aufträgen erhalten

Henschel	M.	—
Hannover	„	1 094 300
Schwartzkopff	„	1 365 000
Borsig	„	56 850
L-V-R	M.	2 516 150.

Ausfallentschädigungen in Höhe von zunächst 5, später 2½ Prozent des Wertes, die übrigens Hannover und Schwartzkopff — die beiden Nutznießer des L-V-R — ihrer Sicherheit wegen zu zahlen bereit waren, boten immerhin für Henschel und Borsig ein so weit hinreichendes Aequivalent, um den Vertrag noch zweimal, auf den 31. Dezember 1901 und den 31. Dezember 1902 mitzuerneuern; eine weitere Verlängerung kam schon wegen der voraussichtlichen Unter-Dach-Bringung eines allgemeinen Ausfuhrverbandes nicht mehr in Betracht.

Ohne Zweifel stellte der L-V-R seiner Form nach das erste, wenn auch auf ein kleines Teilgebiet beschränkte Exportkartell der deutschen L'industrie dar, doch ist seine Bedeutung eine so geringe, daß er wohl noch unter der Periode der freien Ausfuhr erscheinen darf. Nicht zu unterschätzen sind dagegen die praktischen Erfahrungen dieser fünfjährigen Zusammenarbeit, wie sie insbesondere für die ganze Technik einer umfassenderen Organisation gewonnen werden konnten.

2. Das Kartell von 1903.

a) Gründung und innere Organisation — b) Verhältnis zu den deutschen Außenseitern und der ausländischen Konkurrenz — c) Mengen und Preise des Exports.

a) Gründung und innere Organisation.

War bisher die im Vorwort erwähnte Lücke des Tatsachenmaterials 1895—1912 dank vereinzelter Unterlagen eine wenig fühlbare, so tritt sie leider für diesen Abschnitt sehr deutlich in Erscheinung. Notgedrungen müssen wir deshalb von einer neuerlichen Untersuchung der bereits in Verbindung mit den Kartellen von 1877

[118]) L-V-R-Protokoll vom 16. Dezember 1901.

und 1890 behandelten Gründungsprobleme absehen und uns darauf beschränken, als äußeren Anlaß den durch die Wende von 1900 heraufbeschworenen Konkurrenzkampf zu erkennen.

Die Gründung des Lokomotiv-Ausfuhr-Verbandes (L-A-V), eines dem Geschäftsbereich nach fast die gesamte L'ausfuhr regelnden Kartells, erfolgte am 7. Juli 1903 unter Beteiligung nachstehender Firmen:

Henschel
Hannover
Schwartzkopff
Borsig
Maffei
Krauß
Vulcan
Union
Hartmann
Karlsruhe
Eßlingen.

Unter den Vertragsbestimmungen erweckt natürlich wieder das Verfahren der Arbeitszuweisung unsere meiste Aufmerksamkeit, bildet es doch stets den springenden Punkt einer Kartellbildung in der L'industrie. Ohne die vollständigen L-A-V-Satzungen in unsere Betrachtung einzubeziehen, sei daher im folgenden eine kurze Uebersicht über den Verteilungsmodus gegeben:

1. Ernstoffertberechtigt, d. h. zur selbständigen Behandlung des Geschäftes berechtigt, war von vornherein die zur Offertabgabe allein aufgeforderte Firma, womit sich in der Regel bereits weit über die Hälfte aller verbandspflichtigen Anfragen erledigte, da von sämtlichen Anmeldungen auf Einzelanfragen entfielen[119])

Semester	%
II. 1903	50,0
I. 1904	62,1
II. 1904	72,0
I. 1905	58,8
II. 1905	62,5
I. 1906	72,3
II. 1906	76,9
I. 1907	66 7
II. 1907	56,1
I. 1908	46,6
II. 1908	48,3

[119]) XXIII. Geschäftsbericht des L-A-V vom 30. Juni 1914.

Semester	%
I. 1909	66,0
II. 1909	57,2
I. 1910	55,3
II. 1910	65,8
I. 1911	61,0
II. 1911	61,2
I. 1912	61,3
II. 1912	68,3
I. 1913	53,0
II. 1913	63,4
I. 1914	46,1

2. Für alle von mehreren Firmen verfolgten Geschäfte sollte zunächst in Konferenzen freihändige Verteilung und erst beim Versagen dieser ein „Voroffert“-[120]) oder das von uns schon einmal besprochene Lizitationsverfahren Platz greifen; die Gewähr einer möglichst proportional gleichmäßigen Arbeitsübernahme bildete dabei die Verpflichtung, den Unterschied zwischen dem von der Konferenz vorher festgesetzten Ernstoffertpreis und dem Voroffert- bzw. dem Lizitationspreis in die Verbandskasse abzuführen, aus der diese Beträge später ein Drittel zu gleichen Teilen, der Rest im Verhältnis zu den eingezahlten Tonnengeldern (eine von jedem, auch dem auf Grund von Einzelanfragen erhaltenen Auftrag fällige Abgabe) zu repartieren waren. Der Preiskampf, ehedem vor den Augen und zugunsten des Kunden, spielte sich infolgedessen im geheimen ab, und seine Opfer kamen wenigstens der L'industrie, in gewissem Umfang sogar wieder dem Zahlungspflichtigen zugute.

Ist damit der Verteilungsmodus des L-A-V in seinen wichtigsten Zügen gekennzeichnet, so läßt sich — man erinnere sich unserer Anregung, wechselnde Verbandstechnik symptomatisch auszuwerten — an einem Vergleich mit dem L-V-B-Verfahren um so weniger vorbeigehen, als die obigen Fälle sub 2 ihrem Wesen nach mit den inländischen Geschäften der Zeit um 1890 durchaus übereinstimmen. Der dagegen bestehende Unterschied im Zuweisungsverfahren der beiden Verbände scheint sich zwar äußerlich mit den vielen Einzelanfragen des L-A-V, doch damit nicht hinreichend, weil ohne Rücksichtnahme auf eine privatwirtschaftliche Kausalität, zu erklären, — ohne Rücksichtnahme nämlich auf jenes Unternehmerstreben, die Beteiligung am Exportgeschäft nach seinen Be-

[120]) „Kommt eine allseitige Einigung über die Zuteilung nicht zustande, so erhält diejenige Firma den Anspruch auf Zuteilung, welche in einer mitgebrachten und vor Beginn der Verhandlung verschlossen in die Hände des Geschäftsführers niederzulegenden Vorofferte das günstigste Preisangebot (im Verhältnis zu dem von der Konferenz festgesetzten Ernstoffertpreis) gemacht hat.“ Vertrag des L-A-V vom 7. Juli 1903, § 10 Abs. 4.

dürfnissen variabel zu gestalten, oder mit anderen Worten, wenigstens eine offene Tür für eigenmächtige Umsatzsteigerungen in Baissezeiten zu besitzen. Was der Vergleich zwischen L-V-B und L-A-V deutlich zeigt: es wurde im L-A-V wohl ein Exportkartell geschaffen, aber nur soweit es den bloßen Preiskampf zu beseitigen galt; dafür, die Eigenarten des Exportgeschäftes im Sinne der Gemeinschaftsarbeit, praktisch also zunächst einer vollständigen Arbeitsverteilung (unter Einschluß der Einzelanfragen), zu überwinden, fehlte noch immer die Voraussetzung allgemeiner persönlicher Organisationsfähigkeit.

An diesem Mangel scheiterten denn auch später alle Versuche, den L-A-V im Innern auszugestalten und ihn Hand in Hand damit zu einem Mittel der Exportförderung zu machen; wäre es nur möglich gewesen, die Anonymität des L-A-V in eine solche der Mitglieder zu verwandeln, die Pläne über Kostenminderungen und Umsatzsteigerungen im Wege gemeinsamen Handelns hätten sich dann schon verwirklichen lassen. Wie weit dabei im einzelnen die Ziele gesteckt waren, zeigt ein sehr ausführliches Exposé Kommerzienrat Konrad Bosigs vom 25. März 1908, in dem als Aufgaben des zu gründenden Verkaufs-Syndikates

Ersetzung der vielen rivalisierenden Firmenvertreter eines Platzes durch eine einzige Syndikatsvertretung,
Normalisierung einzelner L'typen,
Auf-Lager-Bau der normalisierten Typen,
Zusammenarbeit mit den Kartellen der vorverarbeitenden Industrien zwecks Erlangung von Exportvergütungen und
Finanzierung von L'geschäften

aufgezählt sind. Im Innenverhältnis hätte natürlich eine feste Quotisierung vereinbart werden müssen, wobei es an der Technik, wie noch in diesem Rahmen einzelne Firmen für ihre alten Absatzgebiete zu bevorrechtigen, und wie verschiedenwertige Aufträge in der Quotenbelastung auszugleichen gewesen wären, nicht ermangelt hätte.

Wie gesagt, die Stimmung der Mehrheit ging indes auf möglichste Wahrung einzelwirtschaftlicher Selbständigkeit[121]), für deren

[121]) Nicht weniger gültig für unsere Berichtsperiode die folgenden Einwände gegen eine Syndikatsbildung aus dem Protokoll der zweiten Sitzung des L-A-V-Satzungsausschusses vom 3. Okt. 1918: „Die Quotisierung ist . . . nur möglich, wenn eine Verkaufsstelle geschaffen wird. Diese muß ein großes Entwurfs- und Kalkulationsbureau unterhalten, für das die L'fabriken ihre besten Kräfte herleihen oder abgeben müssen. Für die Firmen entfällt die individuelle Tätigkeit auf dem Gebiet des Entwurfs neuer L', sie sinken zu Konstruktions-Werkstätten herab.

Die einzelnen Firmen büßen ihre persönlichen Beziehungen zu den Bahngesellschaften zum Teil ein, bzw. können solche zur Hereinholung des Auftrages nicht ausnützen; auch stehen sie bei einer Auflösung des Verbandes (!) ohne Auslandsvertretungen da."

größere Beschränkung als durch den L-A-V ja in der Vorkriegszeit kein äußerer Zwang bestand; dafür, daß sich eine bessere Einsicht nicht trotzdessen durchsetzte, sei das auch wissenschaftlich bemerkenswerte Argument einer maßgebenden Persönlichkeit wiederholt: „seitdem sich die verantwortlichen Leiter mehr und mehr von den Verbandskonferenzen zurückgezogen und ihre Vertretung in die Hände untergeordneter, an eng begrenzte Weisungen gebundener Beamten gelegt hätten, habe eben leider häufig die entscheidende persönliche Einflußnahme und eine fruchtbare Aussprache gefehlt".

b) Verhältnis zu den deutschen Außenseitern und der ausländischen Konkurrenz.

Von den deutschen Außenseitern schloß sich die Firma Breslau als wichtigste bereits am 28. Februar 1905 dem L-A-V an, desgleichen die Firma Humboldt, die indes bei Gelegenheit der Vertragserneuerung vom 25. Juni 1909 wieder ausschied. Neben Humboldt sind dann für die letzten Jahre vor Kriegsausbruch noch die Firmen

Grafenstaden
Jung
Hohenzollern
O. & K.

als zwar regelmäßig am Export beteiligt, aber außerhalb des L-A-V stehend, zu nennen, ohne daß freilich ihr Anteil am deutschen Vollbahnl'-Export einen für die verbandsmäßige Preisbildung entscheidenden Umfang erreicht und die Aufnahme des einen oder anderen Werkes erfordert hätte.

Was zunächst den Kreis der ausländischen Konkurrenz anbetrifft, so setzte er sich im wesentlichen aus österreichischen, belgischen und amerikanischen Firmen zusammen; nicht dagegen, wie man gerade annehmen möchte, auch aus englischen und gleichfalls nicht aus französischen und schweizerischen.

„England war industriell am Einschlafen; es konnte sogar den Bedarf der Bahnen in den Kolonien nicht mehr selbst befriedigen (Indien, Südafrika usw.). Manche mit englischem Kapital arbeitende Bahnen in Uebersee waren längst auf deutsche Einfuhr angewiesen (die großen Bahnen in Argentinien, Baturité-Bahn in Brasilien u. a. m."[122]) Am handgreiflichsten offenbarte sich der industrielle Stillstand natürlich in den Offertpreisen, die denen der deutschen und belgischen Firmen, auch wo es sich um keine Schleuderpreise, sondern um normale Preisforderungen auf Grund

[122]) Referat über die Sicherung des Absatzes von Lokomotiven, erstattet von Baurat Neuhaus-Borsig im Reichswirtschaftsamt am 23. Okt. 1918. L-V-A-Rundschreiben Nr. 102 vom 11. Nov. 1918 S. 5.

der Selbstkosten handelte, immer weniger nachkommen konnten; wir entnehmen dazu der „Lokomotive“ 1. eine im südafrikanischen Parlament am 17. April 1914 von dem Eisenbahnminister Burton erteilte Auskunft, für die zehn in Frage stehenden (an Maffei vergebenen) L' hätten die englischen Angebote zwischen Lst. 6515 und 7190, das deutsche aber auf Lst. 5260 gelautet[123]), und 2. einen aus der englischen Zeitschrift „Engineering“ angeführten Fall, daß in einem Wettbewerb zwischen sechs deutschen und sieben englischen Firmen bei gleicher Bauart der Durchschnitt der englischen Angebote um 16,7 Prozent höher als der Durchschnitt der deutschen, und das niedrigste englische Angebot um 11 Prozent teurer als das billigste deutsche gewesen wäre[124]). Eine Domäne — wenigstens auf Vollbahnl' — besaßen die Engländer indes immer noch im Mutterland und den meisten Kolonien, weil schwer erfüllbare Materialbedingungen und die Vorschrift ganz bestimmter englischer Unterlieferanten für Bronze, Federn und andere wichtige Teile trotz des Freihandels die Konkurrenz ausländischer Bauanstalten so gut wie unmöglich machten[125]).

„Frankreich war in bezug auf L'lieferungen .... noch erheblich vom Auslande abhängig. Es ist ihm nie recht gelungen, seinen Bedarf, insbesondere an schweren L', selbst zu decken. Es ist bekannt, daß in den Jahren von 1906—1910 im ganzen rund 700 schwere L' an verschiedene französische Bahnen von Deutschland ausgeliefert worden sind. Außerdem hat Frankreich, um seinen Bedarf an L' zu decken, eine Reihe von Maschinen aus Belgien und England bezogen.

Sehr stark ist der Einfluß der französischen Banken auf das Eisenbahngeschäft der Welt gewesen, ... diese Beteiligung französischen Kapitals war aber infolge der geringen Leistungsfähigkeit der französischen L'fabriken kein Hinderungsgrund für die deutsche Industrie, auch an solche Bahnen zu liefern.“[126])

Der Grund, warum auch die im übrigen leistungsfähige schweizerische Firma Winterthur nicht gegen den deutschen Wettbewerb auftreten konnte, lag in zu hohen Selbstkosten; bekannt sind ihre wiederholten Klagen über die deutschen „Schleuderpreise“[127]), Klagen, die jedoch nur die äußeren Verhältnisse, nicht die ihnen zugrunde liegenden Ursachen — niedrigere Löhne, ge-

[123]) Die Lokomotive, Jahrgang 1914 Nr. 5 S. 116.
[124]) Die Lokomotive, Jahrgang 1914 Nr. 11 S. 257.
[125]) Um so größeres Aufsehen erregte ein Auftrag der englischen Südostbahn auf 10 Stück 2B Heißdampf-Schnellzugl' an Borsig im Frühjahr 1914 — die ersten in Deutschland bestellten englischen Vollbahnl'! Die Lokomotive, Jahrgang 1914 Nr. 6 S. 139.
[126]) Referat über die Sicherung des Absatzes von Lokomotiven usw. S. 5.
[127]) u. a. Die Lokomotive, Jahrgang 1910 Nr. 12 S. 283 und Jahrgang 1912 Nr. 1 S. 23.

ringere Frachten, vor allem für den Materialbezug usw. — sahen. Der Weg, eine Verständigung mit den Deutschen zu finden, wurde zwar gelegentlich und sogar schon vor Gründung des L-A-V (Anfragen Winterthurs vom Mai 1894 und Dezember 1901) beschritten, alle solche Bemühungen mußten indes am fehlenden deutschen Interesse scheitern.

Weit gefährlicher war die Konkurrenz der Oesterreicher, soweit es sich wenigstens um die Ausfuhr nach Italien und einigen Balkanstaaten handelte — „auf dem Weltmarkt hat Oesterreich als Wettbewerber für den deutschen L'bau nie eine Rolle gespielt"[128]); allerdings arbeiteten genau so wie die Firma Winterthur auch die österreichischen Bauanstalten mit höheren Selbstkosten, dafür war aber ihre Bereitwilligkeit, bedeutende Preisopfer zwecks Umsatzsteigerungen zu bringen, eine viel hemmungslosere. Für beide, sowohl für die Deutschen wie für die Oesterreicher, mußte infolgedessen eine Wettbewerbsregelung wünschenswert erscheinen, die sich denn auch, vorbereitet durch eine stets glatte Geschäftsabwicklung im L-V-D (deutsch-österreichischen Exklusivvertrag), anfangs 1904 in der Form des Beitritts der fünf österreichischen L-V-D-Mitglieder

Sigl
Krauß-Linz
Staatsbahngesellschaft
Floridsdorf
Prag

zum L-A-V vereinbaren ließ. Hatten nun zwar in allen Fällen, wo deutsche und österreichische Firmen sich gemeinsam um eine ausländische Ausschreibung bewarben, — weil den Oesterreichern für den internen Zuweisungswettbewerb ein 2½prozentiges „Präzipuum" eingeräumt, d. h. weil der österreichische Preis, solange er den deutschen nicht um mehr als 2½ Prozent überstieg, als der niedrigere betrachtet werden mußte — die Deutschen, wollten sie den Auftrag übernehmen, eine entsprechend höhere Verbandsabgabe zu zahlen, so konnten diese Opfer durch bessere Verkaufspreise infolge Beseitigung der österreichischen Konkurrenz doch eben wieder ausgeglichen werden. Daß freilich trotz des deutschen Schutzes die österreichischen Bauanstalten im Ausland eigentlich keine Wettbewerbsfähigkeit besaßen, zeigten die sehr ernsten Verluste der Firma Sigl, die sich nach der am 25. November 1907 in der Generalversammlung vorgelegten Bilanz auf Kr. 2 125 942 beliefen und ausdrücklich mit Verlustgeschäften bei der L'ausfuhr, insbesondere nach Italien, erklärt wurden[129]).

---

[128]) Referat über die Sicherung des Absatzes von Lokomotiven usw. S. 9
[129]) Die Lokomotive, Jahrgang 1907 Nr. 12 S. 244.

„In Belgien bestand vor dem Kriege eine weitverbreitete L'industrie, und zwar beschäftigte sich eine große Anzahl von gemischten Werken mit ihr, die bei Arbeitsmangel auf anderem Erzeugungsgebiet den L'bau in den Vordergrund stellten. Viele von diesen Werken haben aber infolge des geteilten Interesses, das sie an dem L'bau hatten, diesen nicht aufrecht erhalten können, und in den letzten Jahren vor dem Kriege waren es noch im ganzen ungefähr zehn belgische Werke, die den L'bau betrieben[130])." Beteiligte sich davon am regelmäßigen L'export auch nur etwa die Hälfte, so war doch ihre Konkurrenz, die sich einmal auf hohe technische Leistungsfähigkeit, andererseits auf günstige Selbstkosten infolge niedriger Löhne und vorteilhafter Frachtlage stützte, auf allen Absatzgebieten eine recht empfindliche. Umgekehrt, wäre natürlich von den Belgiern mancher Auftrag zu besseren Preisen abzuschließen gewesen, wenn sie daran nicht der deutsche Wettbewerb gehindert hätte. Der Einsicht in beiden Lagern, lieber das eine oder andere Geschäft dem nationalen Gegner zu überlassen und statt dessen die Preise rentabler zu gestalten — also jenem bekannten einzelwirtschaftlichen Gedankengang der höheren spekulativen Reinertrags-Erwartung auf Grund von Umsatzbeschränkung und Preissteigerung bzw. -stabilisierung — folgten auch Verhandlungen und schließlich am 28. März 1912 die Unterzeichnung eines deutsch-belgischen L'Ausfuhr-Verbandes (L-A-V-X) seitens sämtlicher L-A-V-Mitglieder und der belgischen Firmen

La Société John Cockerill in Seraing,
La Société des Usines Métallurgiques du Hainaut in Couillet,
La Société des Ateliers Métallurgiques (Tubize) in Brüssel,
La Société des Forges, Usines et Fonderies de Haine-St. Pierre,
La Société Saint Léonard in Lüttich.

Der einfachere Weg, die Belgier gleich den Oesterreichern in den L-A-V eintreten zu lassen, konnte wegen ihrer viel selbständigeren Exportstellung — in einer ganzen Reihe von Fällen wurden ausschließlich belgische Firmen zur Offertabgabe aufgefordert — nicht beschritten werden; von Sonderbestimmungen für solche Fälle, u. a. der Befreiung von sämtlichen Verbandslasten abgesehen, richteten sich im übrigen Rechte und Pflichten des L-A-V-X-Vertrages vollkommen nach den Satzungen des L-A-V.

Endlich: „Die Amerikaner waren stets unsere heftigsten Gegner, da sie nach dem Motto „billig und schlecht" lieferten, wozu die deutsche Industrie sich nicht entschließen konnte."[131]) Allerdings befanden sie sich auch insofern in einer günstigeren Lage, als sämtliche Werke zu zwei Riesenunternehmungen — den Baldwin Locomotive Works und der American Locomotive Com-

[130]) Referat über die Sicherung des Absatzes von Lokomotiven usw. S. 9.
[131]) Referat über die Sicherung des Absatzes von Lokomotiven usw. S. 7.

pany[132]) — verschmolzen waren, und sich infolgedessen auf der einen Seite die weitestgehende Typisierung der Bauarten und eine Fabrikation im Serienbau mit betrieblicher Spezialisierung, auf der anderen die Ausstattung der Auslandsvertreter mit bedeutenden Mitteln durchführen ließ. Die Stärke der deutschen Bauanstalten lag demgegenüber nicht nur in der Qualität, sondern auch in der Fähigkeit, sich allen ausländischen Bedürfnissen konstruktiv anzupassen: mußten die Amerikaner einmal nach anderen als den ihnen geläufigen Entwürfen anbieten, so überstiegen ihre Forderungen die deutschen meist um ein beträchtliches.

c) Mengen und Preise des Exports.

Wir sagten auf Seite 57, daß das Exportstreben der deutschen L'industrie ein immerwährendes und nur insofern, als die Produktionsfähigkeit während des Konjunkturaufschwungs mehr und mehr von der inländischen Nachfrage in Anspruch genommen wurde, ein gehemmtes gewesen sei; es möge nun dieser allgemeine Satz auf seine Richtigkeit hin eingehend und vor allem ziffernmäßig untersucht werden.

1. Die bloße Geschäftstätigkeit zu verfolgen, läßt sich zunächst eine Statistik der semesterweis aufgerechneten Offertwerte[133]) anführen:

Semester	Summen in Mark	Summen in t
II. 1903	11 391 365,08	10 071,6
I. 1904	37 155 587,58	36 332,7
II. 1904	30 198 843,47	27 803,9
I. 1905	61 909 610,21	59 861,4
II. 1905	99 743 516,13	92 853,9
I. 1906	101 344 598,19	88 451,5
II. 1906	105 445 019,78	86 929,1
I. 1907	198 975 942,00	155 086,4
II. 1907	113 435 341,77	87 794,1
1. I.—30. IV. 1908 .	41 670 962,64	36 362,2
1. V.—31. XII. 1908	63 721 995,77	55 004,8
I. 1909	50 932 807,20	48 183,0
II. 1909	49 516 150,00	45 701,3
I. 1910	38 287 019,36	41 499,9
II. 1910	86 764 618,95	77 676,7
I. 1911	40 730 961,96	42 430,7
II. 1911	39 753 912,19	38 430,0
I. 1912	34 673 281,15	27 812,0
II. 1912	48 102 011,49	42 963,2
I. 1913	67 867 230,60	60 639,9
II. 1913	57 565 861,20	50 431,1
I. 1914	30 765 239,35	29 022,7

[132]) Gegründet im Jahre 1901 mit einem Kapital von 50 Millionen Dollar, kontrollierte 10 L'fabriken. Die Lokomotive, Jahrgang 1921 Nr. 5 S. 75.

[133]) XXIII. Geschäftsbericht des L-A-V vom 30. Juni 1914.

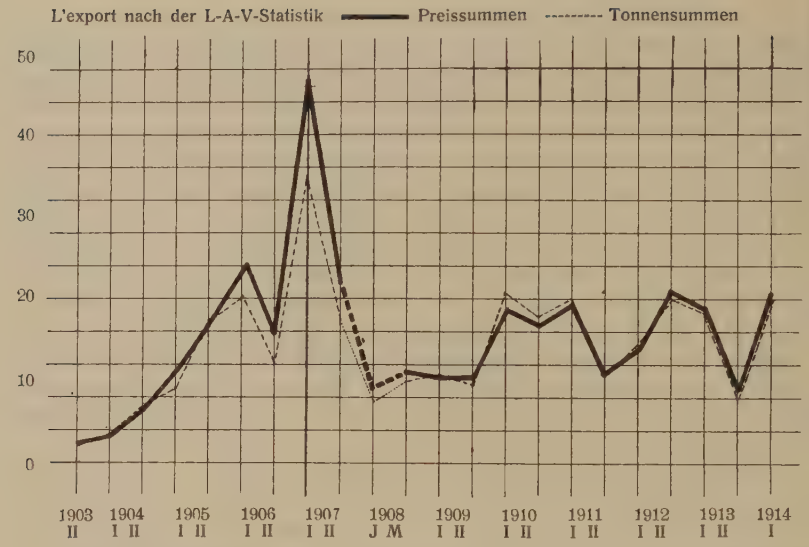
Man beachte die parallel mit der Konjunktur verlaufende Preissummen-Kurve, die zwar — in Beziehung gesetzt zur Entwicklung der Tonnensummen — vorübergehend für das I. und II. Semester 1906 nur eine Aufblähung der Preise, für das I. Semester 1907 jedoch wieder eine wirkliche, noch dazu starke Ausdehnung der Geschäftstätigkeit zum Ausdruck bringt. Gerade wegen dieser Tatsache wird man wohl auch jenen unbedeutenden Rückgang der Tonnensummen im ersten und zweiten Semester 1906 berechtigterweise als eine lediglich zufällige Erscheinung auf Grund der Nachfrage, nicht dagegen als ein Anzeichen von Zurückhaltung der Bauanstalten auffassen; es stimmt übrigens damit überein, daß sich die gleichzeitige Vermehrung der Preissummen nicht nur mit konjunkturalen Preissteigerungen, sondern auch (wegen der seinerzeit sehr bedeutenden Angebote nach Frankreich) mit einer Häufung von Offerten auf an sich teuere L', d. h. solche mit an sich hohen Kilopreisen, erklären dürfte.

2. Es gilt indes nicht nur die Ausdehnung der Offerttätigkeit, die ja vielleicht bloß zwecks Hereinholung der vorteilhaftesten Aufträge erfolgt sein könnte, sondern auch die schließliche Verwirklichung des Exportstrebens festzustellen, wozu die folgende Statistik der semesterweis zusammengezogenen Auftragswerte[134]) dienen möge:

Semester	Summen in Mark	Summen in t
II. 1903	2 471 285,82	2 391,6
I. 1904	3 389 073,83	3 594,8
II. 1904	6 413 603,93	6 980,2
I. 1905	11 123 188,13	9 398,5
II. 1905	16 716 889,85	17 117,3
I. 1906	23 077 056,00	20 581,8
II. 1906	15 752 397,41	12 140,2
I. 1907	46 862 824,85	34 900,7
II. 1907	21 890 324,22	17 287,5
1. I.—30. IV. 1908 .	9 123 818,75	7 470,6
1. V.—31. XII. 1908	11 126 763,47	9 978,8
I. 1909	10 612 104,64	10 609,5
II. 1909	10 298 832,96	9 521,0
I. 1910	18 278 069,11	20 657,6
II. 1910	16 867 423,02	17 827,5
I. 1911	19 257 445,35	20 023,8
II. 1911	10 891 530,71	11 903,1
I. 1912	13 819 854,42	14 298,0
II. 1912	20 900 778,23	20 250,4
I. 1913	18 812 261,79	18 080,6
II. 1913	9 017 283,33	7 852,6
I. 1914	20 923 844,77	20 009,9

(Schaubild auf der nächsten Seite)

[134]) XXIII. Geschäftsbericht des L-A-V vom 30. Juni 1914.



In diesem Fall ist die Uebereinstimmung mit dem normalen Konjunkturablauf eine fast vollkommene: wenn auch viel hervorstechender als oben, so beschränkt sich doch nun — und zwar gleichzeitig sowohl für die Preis- wie für die Tonnensummen — die Unterbrechung der Aufwärtsbewegung auf das II. Semester 1906. Ihre Ursache wird m. E. wiederum im Zufall, z. T. vielleicht in außerwirtschaftlichen Umständen, wie beispielsweise einem durchwegs frühzeitigen Verabschiedungstermin der Finanzgesetze, was bei dem damaligen L'hunger sehr wohl eine Zusammendrängung der Staatsbahnaufträge im I. Semester auf Kosten des II. zur Folge gehabt haben könnte, zu sehen sein.

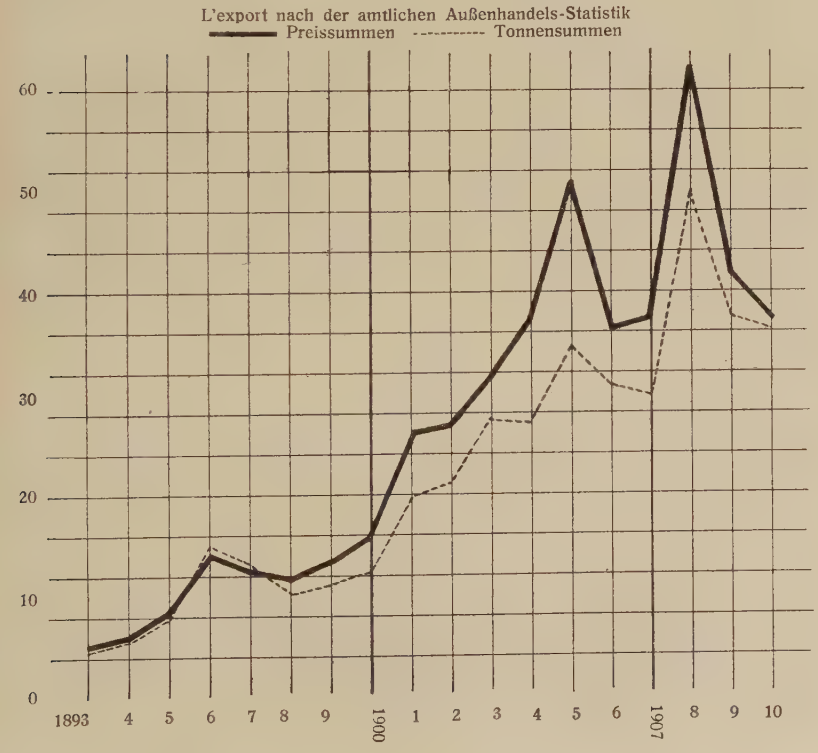
3. Ein von unseren bisherigen Ergebnissen scheinbar abweichendes Bild erhält man, wenn man das Exportstreben der deutschen L'industrie an der amtlichen Außenhandelsstatistik[135]) erkennen will:

---

[135]) Bis 1905 nach dem Statistischen Handbuch für das Deutsche Reich 1907) Bd. II S. 299 ff. Von da ab nach der Statistik des Deutschen Reiches: Auswärtiger Handel dargestellt nach Warengattungen, Bd. 181, 189, 196, 231 u. 241 (Ausfuhrtabellen des Spezialhandels, Position 892 a, b u. c = Tenderl' bis 10 t; Tenderl' über 10 t und L' ohne Tender; L'tender). Die Statistik faßt zwar bis zum Februar 1906 leider L' und Lokomobilen zusammen, doch dürfte der Anteil des Lokomobilexports nur einige Prozent ausmachen (ähnlich Gothein, a. a. O. S. 424).

Dies geht übrigens auch aus einem Vergleich mit den L-A-V-Zusammenstellungen sub 2 hervor, wenn man berücksichtigt, daß die Ziffern der Exportstatistik den etwa 10% ausmachenden Export an Tenderl' unter 10 t und den gleichfalls nicht unbeträchtlichen Export an L' unter 20 t — 2 L'gruppen, die beide nicht in den Geschäftsbereich des L-A-V fielen — enthalten.

Jahr	Ausfuhr in 1000 Mark	in t
1893	5 000	4 507
1894	6 000	5 686
1895	8 400	7 988
1896	13 900	15 081
1897	12 600	13 245
1898	11 600	10 438
1899	13 300	11 063
1900	15 700	12 293
1901	25 200	19 733
1902	26 800	21 149
1903	31 600	27 407
1904	37 200	27 133
1905	50 900	34 688
Januar/Februar 1906	5 915	5 743
März/Dezember 1906	30 170	24 892
1907	37 244	29 769
1908	62 284	50 098
1909	41 854	37 522
1910	37 430	36 144



Uebereinstimmend für die Konjunkturbewegungen auf 1900 und auf 1907 wachsen sowohl die Preis- wie die Tonnensummen nur während des Aufschwungs, in seinem letzten Abschnitt und in der Hochspannung fallen sie dagegen[136]), so daß man nicht nur feststellen kann, „die Ausfuhr (zeigt) in den Jahren der steigenden Konjunktur und der Hochkonjunktur keine besondere Konjunkturbewegung“[137]), sondern sogar auf eine der normalen geradezu entgegengesetzte Entwicklung zu schließen hätte — die wegen der wahrscheinlichen Belastung der Bauanstalten mit inländischen Aufträgen im übrigen naheliegendste Folgerung. In Wirklichkeit bringt jedoch jene Einbuchtung der Exportkurve einen ganz anderen Vorgang zum Ausdruck, der sich deutlich bei einem Vergleich mit der L-A-V-Statistik über die Auftragswerte offenbart: in der Hochkonjunktur vermindern sich nicht die für das Ausland übernommenen Aufträge, wohl aber erfahren die Lieferfristen eine allgemeine Verlängerung. Für die Konjunkturbewegung über 1907 hinweg findet dies sogar in der Ausfuhrstatistik selbst eine gewisse Bestätigung, weil die hohe Ziffer des Jahres 1908 aus fabrikatorischen Gründen zumindest auf Bestellungen des Jahres 1907 zurückgeführt werden muß.

Unsere obige Erkenntnis hat indes nicht nur für das Verständnis der Exportstatistik in der Hochkonjunktur, sondern ebenso für das der Depressionsziffern Bedeutung: Auch in der Depression ist die Eliminierung bzw. Umkehrung der normalen Konjunkturbewegung das Ergebnis der in der Hochkonjunktur verlängerten Lieferfristen und demzufolge lediglich eine äußerliche. Der exakte Beweis dessen läßt sich zwar für die besonders auffallenden Ziffern 1900—1903 mangels einer Auftragsstatistik (der L-A-V wurde erst im Juli 1903 gegründet) nicht führen, doch dürfte dafür die in der L-A-V-Statistik seit 1903 zum Ausdruck kommende Konjunkturempfindlichkeit der Auslandsbestellungen, vor allem die gradlinige Entwicklungsrichtung 1903—1907, vollauf genügen.

Nicht ohne Bedeutung will mir obige These für die Konjunkturforschung scheinen, wenn man sich nämlich den Kreis der neben den L'- überhaupt noch möglicherweise darunterfallenden Exportgeschäfte und ihren wertmäßigen Anteil am Gesamtexport vor Augen hält. Müßte nicht bei der Internationalität der Vorkriegskonjunkturen eigentlich für alle Exportgüter, die an sich eine

[136]) „Ganz anders liegen die Verhältnisse bei der Ausfuhr. Es zeigt sich zwar, daß das Ausfuhrvolumen in den Krisenjahren plötzlich fällt, doch erholt es sich sehr rasch wieder, ohne jedoch in der Hochkonjunktur ein besonderes Maximum zu erreichen“. Soltau, Statistische Untersuchungen über die Entwicklung und die Konjunkturschwankungen des Außenhandels; Aufsatz in den Vierteljahrsheften zur Konjunkturforschung 1. Jahrgang 1926, Ergänzungsheft 2 S. 24.

[137]) Soltau, a. a. O. S. 42.

längere Fabrikationsdauer beanspruchen, wie also für die wichtigsten Zweige des Maschinenbaues: Dampf-, Textil-, Werkzeug-, Bergwerks-, Brauerei-, landwirtschaftliche Maschinen, Pumpen, Kompressoren, Krane, chemische Einrichtungen und Kessel; sodann für alle Anlagen zur Gewinnung von Gas, Elektrizität und Wasserkraft, für Brücken, Schiffe, Waggons usw. usw. die gleiche, zunächst für das Gebiet der L'ausfuhr nachgewiesene Fälschung der Exportstatistik vorliegen? Falls aber ja, so würde bereits eine solche Erkenntnis die stärkste Bedenklichkeit hinsichtlich der Verwertbarkeit der Exportstatistik für eine wissenschaftliche Konjunkturforschung rechtfertigen; es bedürfte dann nur mehr des Prozentsatzes jener soeben aufgezählten Güter am Gesamtausfuhrwert, um vielleicht einen Schritt weiterzugehen, und jedenfalls die summarische Exportstatistik als einen ungeeigneten Maßstab für Konjunkturerscheinungen abzulehnen.

Die Abhängigkeit der Mengenbewegung des Exports von der Konjunktur findet ihr Gegenstück in der Preisbewegung. Leider läßt sich jedoch diese in keiner zusammenfassenden Statistik veranschaulichen, weil, wie wir ja schon früher gesehen, und wie es für den Export in noch stärkerem Maße gilt, die mangelnde Einheitlichkeit der Erhebungsgrundlagen jede Berechnung von durchschnittlichen Kilopreisen hinfällig macht. Um trotzdem einen gewissen Begriff über die Preisgestaltung gewinnen zu können, dazu möge im folgenden eine Reihe von Kilopreis-Zusammenstellungen für einzelne L'Gattungen[138]) dienen, die, wenn auch nicht auf die gleichen, so doch immerhin auf recht ähnliche Bauarten zurückgehen: Es kosteten 100 kg Fertiggewicht exklusive Zoll frei Station oder Hafen nach dem europäischen Ausland

Semester	Tenderlokomotiven		
	3/3 gekuppelte 25—30 t	3/4 gekuppelte 25—30 t	3/5 gekuppelte 30—35 t
II. 1903	—	—	110,45
I. 1904	—	131,07	—
II. 1904	112,50	—	—
I. 1905	—	—	—
II. 1905	93,00	127,56	105,64
I. 1906	113,60	147,91	108,70
II. 1906	—	150,00	123,00
I. 1907	143,20	151,15	129,00
II. 1907	121,56	—	136,89
I. 1908	111,53	149,22	119,47
II. 1908	103,62	—	109,75

[138]) XXIII. Geschäftsbericht des L-A-V vom 30. Juni 1914.

Semester	Tenderlokomotiven		
	3/3 gekuppelte 25—30 t	3/4 gekuppelte 25—30 t	3/5 gekuppelte 30—35 t
I. 1909	110,29	111,87	—
II. 1909	93,88	112,40	—
I. 1910	100,90	94,95	76,76
II. 1910	83,87	93,28	115,04
I. 1911	89,29	108,00	—
II. 1911	110,00	—	—
I. 1912	94,30	107,50	—

Semester	Güterzugsl'		Schnellzugsl'
	3/4 gekuppelte 50—55 t (14 t f. Tender)	4/4 gekuppelte 60—70 t (13 t f. Tender)	3/5 gekuppelte 60—70 t (ohne Tender)
II. 1903	-	—	—
I. 1904	—	—	—
II. 1904	78,20	86,70	—
I. 1905	80,22	—	—
II. 1905	—	87,47	—
I. 1906	94,00	—	—
II. 1906	—	—	130,37
I. 1907	—	120,70	157,60
II. 1907	—	—	—
I. 1908	104,51	92,49	—
II. 1908	—	93,88	113,02
I. 1909	—	—	—
II. 1909	—	—	103,29
I. 1910	—	—	—
II. 1910	101,61	—	—
I. 1911	—	—	109,24
II. 1911	—	64,60	—
I. 1912	—	—	—

Die konjunkturalen Schwankungen sind zwar bei jeder Gattung ziemlich ausgeprägt, doch bewegen sie sich meist in mäßigen Grenzen; mindestens 10 Prozent davon entfallen ja, wie wir bereits anläßlich unserer Untersuchung der Preise für die K. P. E. V.-L' feststellen konnten, auf parallele Schwankungen der Materialkosten, einzelne Ziffern dürften außerdem von an sich teueren oder billigen Bauarten und unterschiedlichen Frachtkosten beeinflußt sein. Vor allem im Hinblick auf die verbandslose Zeit wird man also auch für die Exportpreise eine im großen und ganzen erfolgreiche Politik der Standardisierung seit der Kartellbildung behaupten können, mit anderen Worten eine Politik, die in Haussezeiten statt großer Augenblicksgewinne lieber eine langfristige Auftragsreserve zu allmählich erhöhten Preisen, in Baissezeiten statt Arbeit um jeden Preis lieber weniger, dafür aber gewinnbringendere Abschlüsse zu erreichen versuchte.

Kapitel IV.

Die neuen Aufgaben der Wettbewerbsregelung seit dem Kriege und ihre bisherige Lösung.

1. Die Periode der Reformversuche.

Die Kriegszeit brachte keine wesentliche Neugestaltung der Wettbewerbsverhältnisse mit sich; wohl wurde der noch mögliche Export nach einigen Nachbarstaaten durch Zwangswirtschaft und Ausfuhrverbote auf die Dauer immer schärfer abgeschnürt, so daß der L-A-V schließlich so gut wie keine Verbandstätigkeit mehr ausübte, wohl verminderten sich auch die privaten Inlandsbestellungen, dafür erfuhr jedoch der Bedarf aller Staats- und Militärbahnen eine weit über diesen Ausfall hinausgehende Steigerung — ziffernmäßig etwa im Verhältnis der folgenden Statistik[139]):

Geschäftsjahr (1. IV.—31. III.)	Stückzahl der bestellten L'	
	L-V-B	L-V-C
1913/14	729	173
1914/15	1388	166
1915/16	1446	196
1916/17	2614	447
1917/18	1368	382

Da diese Aufträge, wie sich aus der Statistik ergibt, in den Geschäftsbereich der alten Inlandskartelle fielen, hier aber im Wege der bekannten freien Uebereinkommen und festen Abschlußverträge eine so gut wie vollständige Wettbewerbsregelung mit den Außenseitern herbeigeführt worden war, so galt es lediglich die bestehenden Vereinbarungen aufrecht zu erhalten, was sich wegen der zunehmenden Uebersetzung sämtlicher Bauanstalten ohne Schwierigkeiten machen ließ. Dieser in der ganzen deutschen Industrie platzgreifenden Ueberbeschäftigung ist es — neben dem Mangel an Facharbeitern — wohl auch zuzuschreiben, daß in den vier Kriegsjahren nicht eine neue L'unternehmung ins Leben gerufen wurde; allerdings trat insofern eine geringe Erweiterung des Kreises der künftigen Wettbewerber ein, als die Firma R. Wolf (Magdeburg-Buckau) am 28. März 1917 in den von ihr übernommenen Hagans-Werken, die bislang nur auf Tenderl' eingerichtet waren, den Bau von Groß-Güterzugsl' aufnahm[140]).

---

[139]) L-V-A-Rundschreiben Nr. 21. Bericht über die Hauptversammlung des Deutschen Lokomotiv-Verbandes am 29. Juni 1922 in Freiburg i. B.

[140]) R. Wolf A.-G. Magdeburg-Buckau, Festschrift aus Anlaß der Ablieferung der 1000. Lokomotive, 1920.

Hatte das Kartellproblem unter diesen Umständen jede Bedeutung verloren, so rückte es freilich mit der auf irgendeinen Abschluß hindrängenden Entwicklung des letzten Kriegsjahres, und vor allem soweit sich dabei die Absatzaussichten für die Zukunft verschlechterten, wieder eindringlich in das Bewußtsein der Unternehmer.

„Die deutsche Lokomotivindustrie glaubt, entgegen der vielverbreiteten Ansicht, in der Uebergangszeit wohl zufriedenstellend, aber bei weitem noch nicht bis an die Grenze ihrer Leistungsfähigkeit beschäftigt zu sein. Hierbei ist auch zu beachten, daß viele Lokomotivfirmen während des Krieges zur Erledigung von Kriegsaufträgen umfangreiche, neue Werkstätten errichtet haben, und daß sie naturgemäß versuchen werden, diese dann leerstehenden Werkstätten für den Lokomotivbau auszunutzen... Die Hilfe dieser Werkstätten wird für manche Firmen eine nicht unwesentliche Steigerung ihrer Leistungsfähigkeit. ... bedeuten, so daß die jährliche Gesamterzeugung sich zweifellos leicht auf weit über 4000 Lokomotiven im Gewicht von erheblich über 200 000 t steigern lassen würde.

Die Folge wird vermutlich ein stark vermehrtes Arbeitsbedürfnis der Lokomotivfabriken sein, das um so weniger befriedigt werden kann, als sich die abgerissenen, zahlreichen Beziehungen zum Weltmarkt erst sehr langsam und nach Ueberwindung außerordentlich großer Schwierigkeiten im Laufe vieler Jahre wieder anknüpfen werden. Der Fortfall der Ausfuhraufträge, die beinahe ein Viertel der Leistungsfähigkeit der Firmen ausmachten, und der Aufträge an kleinen Lokomotiven wird aber dann, da die Bestellungen für die besetzten Gebiete unwesentlich sein und Heeresbahnaufträge fast gänzlich aufhören werden, durch den vielleicht zunächst etwas gesteigerten, aber bald abflauenden Inlandsbedarf bei weitem nicht ausgeglichen werden können.“[141])

Der schärfste Wettbewerb stand infolgedessen beim Export zu erwarten; hier mußte, weil der L-A-V wegen der beschränkten Zahl seiner Mitglieder und der viel zu lockeren Satzungsbestimmungen voraussichtlich nicht mehr genügen konnte, in erster Linie, und zwar möglichst schon vor der Aufnahme normaler Handelsbeziehungen mit dem Auslande eine neue, arbeitsfähige Organisation geschaffen werden. Dem wurde denn auch seitens der L-A-V-Firmen im Frühjahr 1918 durch die Bildung eines Satzungsausschusses Rechnung getragen, in dem zunächst unter Ausschluß der Außenseiter verschiedene Vorschläge zur Beratung gelangten. All die bereits in der Vorkriegszeit wirksamen Bestrebungen nach einer Aus-

---

[141]) Generalsekretär Ditges-L-A-V, Der deutsche Lokomotivbau in der Uebergangswirtschaft, Aufsatz in der Norddeutschen Allgemeinen Zeitung Nr. 352 vom 12. Juli 1918.

gestaltung des L-A-V lebten nun wieder auf, wieder ging der Kampf um eine Verkaufsgemeinschaft mit Verbandsvertretung nach außen und fester Quotisierung im Innenverhältnis, wieder erwies sich jedoch der Wunsch nach größtmöglicher Selbständigkeit als der stärkere: Im Protokoll über die zweite Sitzung des Satzungsausschusses vom 3. Oktober 1918 heißt es schließlich, „die vertretenen Firmen, ausgenommen die Linke-Hofmann-Werke, erklären ihre Bereitwilligkeit, den L-A-V in seiner bisherigen Form, vielleicht mit unwesentlichen Aenderungen, beizubehalten", was im Augenblick dem Verzicht auf weitere Reformversuche gleichkam.

Schon im November 1918 zwang indes die mit dem Waffenstillstand verbundene Möglichkeit einer Aufhebung der Ausfuhrverbote zu raschem Handeln, sollte sich nicht die Konkurrenz der im Laufe des Krieges mehr und mehr gekräftigten Außenseiter geltend machen und ihrerseits wiederum Preisunterbietungen der Verbandsfirmen auslösen. Dem einen Riegel vorzuschieben und auch einer Verschleuderung nationaler Güter aus Unkenntnis der Markt- oder Währungsverhältnisse vorzubeugen, wurde am 13. Dezember 1918 von sämtlichen deutschen Bauanstalten (mit Ausnahme der in das französische Staatsgebiet gefallenen Firma Grafenstaden) ein Preisprüfungs-Abkommen getroffen, ohne daß allerdings darauf hätte zurückgegriffen werden müssen: Die Ausfuhrverbote blieben nämlich formell in Kraft, um von Amts wegen eine allgemeine Preisprüfung sicherzustellen, und infolgedessen unterlagen alle für das Ausland bestimmten Offerten — wie im Krieg — der Kontrolle des Reichskommissars für Aus- und Einfuhrbewilligungen, d. h. dem von der Außenhandelsstelle für den Maschinenbau als „Vertrauensmann und Preisprüfer" beauftragten Geschäftsführer des L-A-V. Ein Zustand, der, wie schon an dieser Stelle bemerkt sei, bis in den September 1923 hinein[142]) andauerte.

Die eigentliche Umwälzung der Wettbewerbsverhältnisse geschah jedoch erst dann, als sich im Winter 1918/19 die Firmen Krupp, Rheinmetall und A. E. G. (Werk Hennigsdorf) dem L'bau zuwandten[143]). Vorübergehend entstand nämlich damals infolge des Raubbaues der Kriegswirtschaft

---

[142]) Aufhebung der Ausfuhrverbote lt. Bekanntmachung des Reichswirtschaftsministers vom 17. Sept. 1923. Deutscher Reichsanzeiger, Nr. 220 vom 22. Sept. 1923.

[143]) Mit dem gleichen Gedanken, ohne ihn jedoch zu verwirklichen, trugen sich u. a. noch

Gothaer Waggonfabrik
Flugzeugwerke Leipzig,
Seck & Co., Dresden,
Gebr. Schöndorff A.-G., Düsseldorf.

und der Ablieferung von 5000 Waffenstillstandsl' im Gegensatz zu der oben angeführten skeptischen Beurteilung der künftigen Produktions- und Absatzmöglichkeiten durch die L'industrie ein gewaltiger Inlandsbedarf, der vorzüglich mit dem durch den Fortfall sämtlicher Heeresaufträge hervorgerufenen Arbeitsbedürfnis jener Rüstungsbetriebe zusammentraf. Ihren Bemühungen um Staatsbahnaufträge fehlte es nicht an der willigen Unterstützung des Reichsministeriums für wirtschaftliche Demobilmachung, weil dort in der gleichen Kurzsichtigkeit hinsichtlich der Bedarfsentwicklung nicht nur das berechtigte Verantwortungsbewußtsein herrschte, „ein Werk, das sich bisher ausschließlich der Herstellung von Verteidigungsmitteln für Deutschland mit Erfolg gewidmet habe, bei gänzlichem Aufhören der Kriegswirtschaft weiterhin ... beschäftigen zu müssen", sondern auch die, von dem seinerzeitigen Reichsminister Dr. Koeth persönlich geäußerte Meinung, es mache gar nichts, „wenn auf diese Weise einer altgewordenen Industrie durch Aufkommen einer neuen Konkurrenz frisches Leben eingeflößt würde"[144]). Einem solchen Druck gaben denn auch die Widerstände im E. Z. A. um so leichter nach, als es mit Hilfe jener drei Firmen seine bekannte Forderung nach Prüfung der L'selbstkosten durchzusetzen hoffte. Dies von Krupp und Rheinmetall mehr oder weniger zwangsmäßig eingeräumte Recht nützte dem E. Z. A. im übrigen wenig, da beide Betriebe wegen ihrer zu hohen Selbstkosten — beispielsweise stellte sich bei Rheinmetall in der Prüfung durch einen vereidigten Bücherrevisor die gleiche L' aus dem großen Notstandsauftrag 1919 auf das Doppelte des von den L-V-B-Firmen angegebenen Preises[145]) — keinen Vergleichsmaßstab bilden konnten, immerhin war damit eine gewisse Bresche in die bisherige Abwehrstellung der L'fabriken geschlagen.

Es verdient hervorgehoben zu werden, daß damals die bayrische Verkehrsverwaltung in klarer Erkenntnis der Sachlage den in der Umstellung begriffenen Rüstungsbetrieben jeglichen Auftrag verweigerte[146]); gerade auch insofern mit Recht, als die Heranziehung neuer Bauanstalten wegen ihrer mit etwa 10—12 Monaten

---

[144]) L-V-B-Rundschreiben Nr. 60 vom 3. April 1919: Niederschrift über die Besprechung im Demobilmachungsamt am 2. April 1919 S. 2.

[145]) Angabe von Hohenzollern in der L-V-B-Sitzung vom 8. März 1921.

[146]) Abgeordneter Rothmeier am 25. Juli 1924 im Bayerischen Landtag (Stenogr. Berichte 1924/25 Bd. I S. 348): „Wenn das Reichsverkehrsministerium darauf verweist, daß auch die nach dem Kriege neu entstandenen norddeutschen, also preußischen Werke Rheinmetall, Krupp, A. E. G. doch ausreichende Aufträge erhalten müssen, darf ich darauf hinweisen, daß sich nach dem Krieg auch bayerische Werke auf den Lokomotivenbau umstellen wollten, daß jedoch die bayerische Verkehrsverwaltung das verhinderte dadurch, daß es den neuen im Entstehen begriffenen Werken die Auftragserteilung verweigerte, weil die bayerische Verkehrsverwaltung der Meinung war, daß die schon vorhandenen Werke für den bayerischen Bedarf genügten".

anzusetzenden Fabrikationsdauer doch nichts zu einer schleunigeren Behebung der Verkehrsnot beitragen konnte. Dagegen bestand die Gefahr des Fortengagierens von Beamten und Arbeitern aus den L'fabriken, die sich besonders im Falle Rheinmetall verwirklichte, und bei den betroffenen Firmen Henschel, Hohenzollern, Humboldt und O. & K. eine nicht unwesentliche Störung des Geschäftsganges zur Folge hatte.

Das Verhältnis der drei neuen Außenseiter, der sog. „Mammutgruppe", zu den L-V-B-Firmen war, wie man ohne weiteres begreifen wird, zunächst ein recht gespanntes. Einzelne Vorkommnisse, z. B. daß die Firma Rheinmetall durch das Demobilmachungsamt die Beschlagnahme von Zeichnungen bei Henschel und Schichau verfügen ließ, und das schon erwähnte Wegengagieren von Arbeitskräften, verschlechterten es noch mehr; außerdem erregte die mangelnde „Berufssolidarität" gegenüber dem E. Z. A., noch dazu in jener Zeit der Sozialisierungspläne, Mißtrauen und Verärgerung. Wie sich aber die alten Bauanstalten schließlich mit den Tatsachen abfanden und immer eindringlicher in Erscheinung trat, daß „die vielseitigen, durcheinandergehenden Interessen . . . gewiß an einzelnen Stellen gegeneinander, in Summa . . . doch parallel gerichtet"[147]) waren, bahnten sich langsam bessere Beziehungen zwischen den Gegnern an: hinsichtlich der Staatsaufträge rückten dann die Mammutfirmen anfangs 1920 sogar in die gleiche Stellung, die die bisherigen L-V-B-Außenseiter einnahmen, d. h. sie wohnten einzelnen Konferenzen bei und richteten sich nach den Verbandsbeschlüssen. Bei der Preisfestsetzung gingen sie freilich eigene Wege, weil sie mit den Kartellpreisen nicht auskamen, wohl aber auf Grund des Selbstkostennachweises höhere Forderungen im E. Z. A. rechtfertigen konnten.

Nachdem sie einmal den L'bau überhaupt aufgenommen hatten, bewarben sie sich natürlicherweise auch um ausländische Bestellungen, was sie also sehr bald mit den L-A-V-Firmen zusammenstoßen lassen mußte. Eingeleitete Verhandlungen fanden zwar mit der unverbindlichen Zusage Krupps und Rheinmetalls, fortab alle Exportanfragen zu melden und sich wenn möglich über die Weiterbehandlung der Geschäfte verständigen zu wollen, keinen ungünstigen Abschluß, doch erwiesen sich diese freien Abkommen wegen der übrigen starken Außenseiterschaft als undurchführbar. Aus demselben Grunde erlahmte auch die Verbandstätigkeit des L-A-V, ohne nun freilich, da für die Exportgeschäfte noch immer eine amtliche Preisprüfung durch den Geschäftsführer ausgeübt wurde, dem Wettkampf Raum zu geben; der Zustand, der sich

[147]) Schreiben Direktor Bruhns-Krupp an Generaldirektor Dr. Eichberg-Breslau vom 21. Mai 1919.

infolgedessen herausbildete, war vielmehr der, daß alle an einem Geschäft beteiligten Bauanstalten, ob Verbandsfirmen oder Außenseiter, den amtlichen Mindestpreis als Ernstoffertpreis abgaben und die Entscheidung über die Zuweisung des Auftrages dem Kunden überließen.

Immer dringender gestaltete sich unter diesen Umständen die Frage, auf welche Weise das Wettbewerbsproblem für die Zukunft gelöst werden könnte. Einmal würden ja die Ausfuhrverbote und mit ihnen die amtliche Preisprüfung auffliegen, was aber sollte dann geschehen, wenn sämtliche Bauanstalten für den voraussichtlichen Mangel an inländischen Staatsbahn-Lieferungen auf Exportaufträge angewiesen wären? Dabei hatte der „Autarkiefanatismus" in vielen alten Absatzgebieten seinen Einzug gehalten, Zollmauern und andere Hindernisse — wie beispielsweise die Vorschrift, daß ausländische Lieferanten nur bei einem mindestens zehnprozentigen Preisvorsprung Berücksichtigung finden dürften (Dänemark) — waren errichtet worden, andere Länder fielen wegen zerrütteter Finanzen oder chauvinistischer Feindschaft gegen alles Deutsche aus. Welchen Umfang allein die Neugründung von L'fabriken seit Kriegsausbruch angenommen hatte, möge die folgende, wahrscheinlich nicht einmal vollständige Liste veranschaulichen:

1. Europa.

a) England.

1919: Aufnahme des L'baues durch die bisherigen Rüstungsbetriebe W. Beardmore & Co. Ltd. in Parkhead bei Glasgow und W. G. Armstrong Whitworth & Co. Ltd. in New Castle upon Tyne.

b) Norwegen.

Frühjahr 1918: Vertrustung der drei wichtigsten Maschinenfabriken Thune-Mekaniske-Verkstatt, Hamar und Nordisk-Maskin-Fabrik und Konzentration des L'baus bei Hamar mit dem Zweck, den norwegischen Bedarf vollständig an sich zu reißen.

c) Polen.

1921: Gründung der Pierwsza Fabryka Lokomotyw w Polske Sp. A. in Warschau, der ersten polnischen L'fabrik.

d) Spanien.

Während des Krieges: Aufnahme des Baues kleiner L' durch die Waggonfabrik Beasain; Gründung einer L'fabrik in Bilbao unter Führung der englischen Firma Babcock & Wilcox; Aufnahme des L'baus durch die Maquinista Terrestre y Maritima in Barcelona.

e) Südslavien.

Frühjahr 1921: Gründung der „Ersten Südslavischen Maschinen-, Waggon- und Brückenbau-A.-G." in Brod a. d. Save, die sich allerdings bisher wohl nur mit L'reparaturen beschäftigte.

f) Tschechoslowakei.

1919: Aufnahme des L'baus durch die Skodawerke in Pilsen.

2. Asien.

a) Japan.

Während des Krieges: Einrichtung der staatlichen Eisenbahnwerkstätten von Kobe und Obiya auf den L'bau.

b) Mandschurei.

Frühjahr 1915: Aufnahme des L'baus durch die Südmandschurische Eisenbahn in Shahokou bei Dairen.

3. Amerika.

a) Brasilien.

Während und nach dem Kriege: Gründung von Maschinenfabriken, unter denen sich einzelne mit dem L'bau versuchen sollen.

b) Mexiko.

Während des Krieges: Gründung einer L'fabrik.

2. Das Kartell von 1922.

Trotz alledem war als eine Folge hauptsächlich natürlich der Inflationspreise die Entwicklung des deutschen L'exports vorübergehend eine außerordentlich starke, so übernahmen die L-A-V-Firmen aus dem Ausland[148]):

Jahr	Stück L'	t
1919	138	7 370,09
1920	450	32 146,08
1921	1 486	120 007,36

An Beschäftigung fehlte es also, noch da sich die Bestellungen der Reichsbahn[149]) auf ansehnlicher Höhe bewegten — im Geschäfts-

[148]) Nach den Geschäftsberichten des L-A-V.

[149]) Der in Art. 89 Reichsverfassung vorgesehene Uebergang der Staatsbahnen an das Reich erfolgte auf den 1. April 1920 als Stichtag nach dem Staatsvertrag vom 30. April 1920. Lt. Verordnung vom 12. Februar 1924 wurde dann der Betrieb der „Deutschen Reichsbahn" zunächst von der übrigen Reichsverwaltung getrennt, später lt. Gesetz vom 30. Aug. 1924 (Dawesgesetze) an die „Deutsche Reichsbahn-Gesellschaft" übertragen. Die Deutsche Reichsbahn, herausgegeben von der Deutschen Reichsbahn-Gesellschaft S. 3, 8 u. 9.

jahr 1921/22 konnten die B- und C-Verbände zusammen sogar 1310 Stück in Auftrag erhaltene L' verzeichnen[150]) —, und weil die Lage der Außenseiter damit ziemlich übereinstimmte, bei keiner Unternehmung; vergegenwärtigen wir uns noch einmal die bereits für die zweite innerdeutsche Kampfperiode und die Gründung des Kartells von 1890 gewonnene Erkenntnis, so bedeutete dies im Hinblick auf die allgemeine Organisationsfähigkeit, vor allem aber auf die der neuen Außenseiter, die Erfüllung einer der wichtigsten sachlichen Voraussetzungen.

Ein ähnliches, nicht weniger bedeutsames, aber auch nicht weniger lediglich für den Augenblick zutreffendes Moment wird sodann in der schon oben erwähnten Export-Preisbildung gesehen werden können, die den Außenseitern praktisch die Verbandspreise aufnötigte, ohne daß sie jedoch wegen der Inflation eine ziffernmäßige Vorstellung gehabt hätten, wie weit diese Preise auf die Dauer ihren Bedürfnissen genügen würden. Was sich freilich dadurch befestigte, war ihr Bewußtsein der Konkurrenzfähigkeit und infolgedessen die Meinung, bei der künftigen Wettbewerbsregelung die gleiche Stellung wie die alten Exportfirmen einnehmen zu müssen.

Seinen Ausdruck fand jenes Bewußtsein in der hartnäckig verteidigten Forderung nach einem Gesamtverband für In- und Auslandsgeschäfte und nach fester Quotisierung, um jede Begünstigung einer Gruppe von Mitgliedern, wie sie insbesondere die Behandlung der Einzelanfragen nach den L-A-V-Satzungen ermöglicht hätte, zu verhindern. Wohl erkannten diejenigen alten Exportfirmen, die an eine Stabilisierung der deutschen Währung in absehbarer Zeit glaubten[151]) und von ihrem dann zur Geltung kommenden Selbstkostenvorsprung überzeugt waren, die sich aus einer solchen Bindung für sie ergebende Gefahr; aber, vor die letzte Alternative: Gesamtverband mit festen Quoten oder Konkurrenzkampf gestellt, erschien ihnen eine Kartellierung in der beabsichtigten Form denn doch als das kleinere Uebel. War auf diese Weise eine Einigung jedenfalls über die Grundzüge des künftigen Verbandes erzielt worden, so blieb natürlich noch immer die Quotenfrage zu lösen; trotz des Versuches, auf Grund der Ablieferungen eines bestimmten Zeitraumes (2. Vierteljahr 1921 bzw. 1. Januar 1920 bis 30. Juni 1921) und unter Einbeziehung auch gewisser, die

---

[150]) L-V-A-Rundschreiben Nr. 21. Bericht über die Hauptversammlung des Deutschen Lokomotiv-Verbandes am 29. Juni 1922 in Freiburg i. B.

[151]) „Wir werden in dieser Generation kein valutastarkes Reich mehr werden und deshalb keine Stabilität in den Preisen erreichen können." Tschierschky in seinem Referat „Die Aufgaben der Kartelle und Konventionen für die Wirtschaftsordnung" auf dem Kartelltag des Reichsverbandes der Deutschen Industrie am 12. Januar 1921 in Goslar. L-V-A-Rundschreiben Nr. 6 vom 19. Jan. 1921 S. 6.

Produktionsfähigkeit kennzeichnender Daten (überbaute bzw. mit Bearbeitungsmaschinen besetzte Bodenfläche, Arbeiterzahl, Lohnsummen, Lohnstunden des L'baus) den objektivsten Maßstab zu finden -- Anlaß begreiflicherweise genug zu einem wahren Rattenkönig technischer Meinungsverschiedenheiten! —, im Endergebnis und z. B. schon wegen der Unmöglichkeit, auf die Konstruktionsleistung der alten Bauanstalten Rücksicht zu nehmen, Sache der mehr oder weniger großen individuellen Zähigkeit, Einsicht und Opferbereitschaft. Der entscheidende Austrag der Einzelinteressen vollzog sich auch nicht im Satzungsausschuß, sondern erst in einer Zusammenkunft sämtlicher L'fabriken am 7. Januar 1922, schließlich jedoch mit dem Erfolg, daß nach 13stündiger Debatte um 5,30 Uhr früh ein Quotenabkommen getroffen und auf Grund dessen (am 28. April 1922) ein Deutscher Lokomotiv-Verband (L-V-1922) ins Leben gerufen wurde.

Solange nun die gute Beschäftigung des L'baus andauerte, solange es also etwas zu verteilen gab — noch im zweiten Halbjahr 1923 beliefen sich die eingegangenen Aufträge auf 68303,5 t[152]) — schien das Kartell den gestellten Anforderungen zu genügen. Im Augenblick aber, als mit der Stabilisierung die Beschaffungen der Reichsbahn überhaupt aufhörten, und die durch die Inflationspreise ehemals quasi gewaltsam angezogenen Auslandsbestellungen auf wenige 1000 t zusammenschmolzen, so daß von einer „Deckung des Mindestarbeitsbedarfes aller Konkurrenten" keine Rede mehr sein konnte, zeigten sich die Schwächen der neuen Wettbewerbsregelung in vollem Ausmaße. Die Unterschiede zwischen den einzelnen Bauanstalten, ob nun mit Rücksicht auf die Selbstkosten, die konstruktive Leistungsfähigkeit, die qualitative Ausführung, die Gewährung und Einhaltung von Lieferfristen, waren eben doch viel größere als ursprünglich vermutet, der Zustand, daß die alten Exportfirmen lediglich infolge des Quotenschematismus auf ihnen erreichbare Aufträge verzichten, und, selber Schutzofferten abgebend, nicht nur deutsche, sondern dabei auch ausländische Konkurrenzunternehmungen in ihre früheren Absatzgebiete eindringen lassen mußten[153]), ein unhaltbarer. Nach vergeblichen Bemühungen um eine

[152]) L-V-Geschäftsbericht für die Zeit vom 1. Juli bis 31. Dez. 1923.

[153]) „Der ständige Wechsel in den Lieferwerken verstimmte den Verbraucher sehr. Hatte er sich mit den Geschäftsgewohnheiten und dem Material eines Lieferwerkes vertraut gemacht, so mußte er bei einer neuen Ausschreibung notgedrungen ein anderes Werk bevorzugen, da die alte Firma diesem gegenüber zu teuer war (als schützendes Werk). Hierdurch wurde mancher Abnehmer veranlaßt, sich mit einem Werke des Auslandes in Verbindung zu setzen, wo ihm Gewähr geboten war, bei Nachbestellungen dasselbe Material zu erhalten. So wurde manche alte Verbindung zerstört, ohne daß neue hätten geknüpft werden können". „Ein Verband, wie er nicht sein soll", Aufsatz in der Industrie- und Handelszeitung Nr. 154 vom 4. Juli 1925.

Trennung von In- und Auslandsgeschäften und Wiedereinführung des L-A-V-Verfahrens für die letzteren, flog deshalb der L-V-1922 mit Ablauf der zweijährigen Vertragsdauer am 30. Juni 1924 auf.

Zwar trat an seine Stelle für alle Lieferungen an die Deutsche Reichsbahn und auf Reparationskonto ein Uebergangsverband (L-V-1924), ohne jedoch wegen des Ausbleibens solcher Aufträge viel Bedeutung zu haben; für den Export dagegen griff zum ersten Mal nach über 20 Jahren wieder ein allgemeiner freier Wettbewerb Platz. Ein Zustand, den zu verhindern die an sich verbandsbereiten alten Exportfirmen im Augenblick wohl deshalb nicht alles unternahmen, um einmal die Bestätigung ihrer Ueberlegenheit und — mit Rücksicht auf eine etwaige Erneuerung des Gesamtverbandes — im besonderen den Anspruch auf eine Quotenverbesserung, selbst wenn es empfindliche Opfer kosten sollte, zu erkämpfen. Mit der Einbeziehung der „objektiven" Produktionsfähigkeit in die Quotenberechnung des L-V-1922 war eben doch auf die tatsächlich viel entscheidendere Absatzfähigkeit der einzelnen Unternehmungen zu wenig Gewicht gelegt worden.

Die Entwicklung der Exportpreise infolge des Konkurrenzkampfes überstieg indes alle Befürchtungen: die Firmen, zu den schärfsten Betriebseinschränkungen, einige bis auf 10 Prozent der Vorkriegszeit[154]) gezwungen, von den festen Kosten, insbesondere denen für die technischen Bureaus unter wachsendem Druck gehalten und ratlos, auf welche Weise den unersetzbaren Stamm gelernter Facharbeiter weiterhin beschäftigen zu sollen, unterboten sich ohne Beachtung ihrer Selbstkosten wie in den 70er und 80er Jahren. Das Maß dessen möge an den Ergebnissen[155]) zweier Submissionen auf im Kilopreis ceteris paribus ungefähr übereinstimmende L' ziffernmäßig veranschaulicht werden, von denen das erste aus der Kampfperiode 1924/25, das zweite zwar leider (wegen der geringen Exporttätigkeit seit der Stabilisierung) nicht aus der Zeit des L-V-1922, sondern aus der nach Gründung des neuen Gesamtverbandes L-V-1925 stammt, trotzdem aber für unseren Zweck durchaus geeignet ist.

1.

Ergebnis einer von der Anatolischen Bahn im Februar 1925 veranstalteten Submission auf 5 Güterzugsl' + Tender im Gewicht von je ca. 90 t.

---

[154]) Schreiben Geheimrat Ernst v. Borsigs an den Verein Deutscher Maschinenbau-Anstalten vom 30. Jan. 1925.

[155]) Nach Angabe Obering. Oesterhelds (L'büro Firma Borsig).

Firma	Stückpreis $	Kilopreis M.	Bemerk.
Henschel	17 295	0,81	
Borsig	17 500	0,82	
Hannover	17 600	0,82	
Schwartzkopff . . .	18 215	0,85	
Hohenzollern . . .	18 800	0,88	
Krauß	19 200	0,90	
Rheinmetall	19 300	0,90	
A. E. G.	20 286	0,95	
Sigl	—	—	andere Type

Frei Sirkedji ausschl. Zoll.

2.

Ergebnis einer von der Anatol- und Bagdadbahn am 12. Mai 1926 veranstalteten Submission auf 10 Personenzugsl' + Tender im Gewicht von je ca. 102 t.

(Die Verbandsfirmen sind unterstrichen.)

Firma	Stückpreis $	Kilopreis M.	Bemerk.
Vulcan	(32 500)	(1,34)	Verbandspr.
	28 775	1,18	ermäßigt
Ateliers Métallurgiques (Belg.)	30 250	1,25	
Skoda	31 900	1,31	
Raguenault (Belg.) . .	31 705	1,31	ermäßigt
Göteborg	33 100	1,36	
Union	33 500	1,38	Schutzofferte
Karlsruhe	33 600	1,38	„
A. E. G.	33 650	1,39	„
Maffei	33 700	1,39	„
Borsig	33 948	1,40	„
Hannover	33 988	1,40	„
Krupp	33 900	1,40	„
Henschel	34 000	1,40	„
Schwartzkopff . . .	34 000	1,40	„
Hartmann	34 120	1,40	„
Schichau	34 100	1,40	
Rasita (Rumän.) . . .	34 050	1,40	
Hohenzollern	34 190	1,41	„
Breslau	34 200	1,41	„
Breda (Italien) . . .	36 500	1,50	
Winterthur	39 000	1,61	

Frei Sirkedji ausschl. Zoll.

Das für uns entscheidende Verhältnis ist also M. 0,81 (Henschel) im ersten Beispiel zu M. 1,34 (Vulcan) im zweiten, weil der verbandsmäßig gebildete Ernstoffertpreis ursprünglich auf M. 1,34 lautete, und die Firma Vulcan lediglich wegen der belgischen Konkurrenz (Ateliers Métallurgiques) zur Herabsetzung auf M. 1,18 ermächtigt wurde — nur der Preis von M. 1,34 deshalb den üblichen vorkalkulatorischen Unkosten- und Gewinnzuschlag enthält. Noch bedarf es freilich der zeitlich gleichen Kostenbasis, die sich jedoch durch Verminderung des Vulcan-Preises um 7,5 Prozent, dem ungefähren Steigerungssatz der L'selbstkosten bezogen auf den Offertpreis seit Februar 1925, gewinnen läßt. Bleibt 0,81 : 1,24 oder — allerdings ohne Berücksichtigung etwaiger, aber gewiß nicht bedeutender Selbstkostenunterschiede zwischen Henschel und Vulcan — rund 35 Prozent Preisschleuderei, was nach maßgebender Ansicht keinen Sonderfall darstellen, sondern den damaligen Verhältnissen allgemein entsprechen dürfte.

Es war daher nicht zuviel gesagt, als auf der Hauptversammlung des L-V-1924 am 15./16. Januar 1925 ausgesprochen wurde, daß „das Bestreben einiger Firmen, Aufträge um jeden Preis hereinzuholen, zu Erscheinungen geführt habe, die auch aus Gründen der Moral nicht mehr gebilligt werden könnten". Die bösen Nachwirkungen des Wettkampfes zogen unterdes immer weitere Kreise: überall im konkurrierenden Ausland erhoben sich Stimmen nach Schutz der nationalen Arbeit, die sogar auf die schwebenden Handelsverträge Einfluß zu nehmen drohten, im Reichswirtschaftsrat wurde von Arbeitnehmerseite — gewissermaßen wie ein Signal von Lohnforderungen — die Vermutung laut, es müsse den L'fabriken, wenn sie sich zu derartigen Unterbietungen bereit fänden, wohl nichts weniger als schlecht gehen, und natürlich blieben unter dem Hinweis auf die Exportpreise auch im Inland Preisdrückereien nicht aus.

Unter solchen Umständen erschien die Erneuerung des Gesamtverbandes und jedenfalls auf beschränkte Dauer, um innerhalb dieser Frist vielleicht eine bessere Lösung vorzubereiten, immer noch als das zweckmäßigste; eine schier unüberwindliche Schwierigkeit bildete nur die Quotenregelung oder, im einzelnen, die Frage, wie weit einmal den Ansprüchen der alten Exportfirmen, andererseits denen der norddeutschen gegenüber den süddeutschen Bauanstalten, die ja infolge der Territorialverluste des norddeutschen Bereichs mit ihren unveränderten Reichsbahnquoten[156]) weit günstiger

[156]) „Das Reich wird bei der Vergebung von Lieferungen und Arbeiten für die Reichseisenbahnen die Unternehmer im gesamten Reichsgebiete nach gleichen Grundsätzen berücksichtigen und dafür Sorge tragen, daß Industrie, Handwerk und Handel in der gleichen Weise, wie es bisher die Verwaltungen der Länder getan haben, herangezogen und in ihrer Entwicklung gefördert werden." Gesetz, betr. den Staatsvertrag über den Uebergang der Staatseisenbahnen auf das Reich vom 31. April 1920 § 23. Reichsgesetzblatt Jahrgang 1920 Nr. 95.

wie ehedem gestellt waren, genügt werden könnte. Doch endigten alle Verhandlungen so hoffnungslos auf dem toten Punkt, daß sich die Firmen schließlich zu einem ganz ungewöhnlichen Versuch aufrafften: sie ermächtigten nämlich den bisherigen Vorsitzenden Geheimrat Ernst v. Borsig von sich aus nach bestem und freiem Ermessen einen Quotenvorschlag zu unterbreiten. Im Vertrauen zu einer einzelnen Persönlichkeit und zu deren Autorität lagen in der Tat die letzten Chancen, um die auf jede andere Weise unmögliche und doch dringendst notwendige Wettbewerbsregelung zu verwirklichen!

17 Firmen nahmen dann den gemachten Vorschlag ohne weiteres an, doch ließen sich dazu nach geringfügigen Aenderungen auch Maffei und Hohenzollern bewegen, so daß der neue Gesamtverband (L-V-1925) auf den 1. März 1925 mit Gültigkeit bis Ende Januar 1927 (verlängert) zustande kam. Ein Vergleich mit den Quoten des L-V-1922 möge veranschaulichen, in welchem Umfang die oben besprochenen Forderungen der alten Exportunternehmen und der norddeutschen Bauanstalten durchgesetzt werden konnten:

Firma	Quote 1922	Quote 1925 [157]	+	—
Henschel	191,0	202,0	+	
Hannover	88,5	94,5	+	
Schwartzkopff	87,5	95,5	+	
Borsig	72,0	74,5	+	
Rheinmetall	64.0	59,7		—
Breslau	61,0	58,6		—
Krupp	60,0	59,5		—
Vulcan	42,0	38,0		—
O. & K.	41,2	49,7	+	
A. E. G.	40,0	45,7	+	
Maffei	38,0	37,4		—
Hohenzollern	32,0	34,0	+	
Humboldt	31,3	27,0		—
Hartmann	28,0	27,9		—
Jung	28,0	26,5		—
Eßlingen	20,0	18,0		—
Union	19,0	19,5	+	
Karlsruhe	18,5	17,5		—
Wolf	17,7	14,5		—

Was die innere Organisation betrifft, so genüge der Hinweis auf die unter Anlage XI beigefügten Satzungen des L-V-1922, die ja durch die Neugründung im wesentlichen wieder Verbindlichkeit erlangten. Auch einer Stellungnahme zu ihrem (kartellgeschichtlich) wichtigsten Abschnitt, der Arbeitsverteilung, bedarf es wohl nicht mehr, weil die meisten dafür in Frage kommenden Gesichtspunkte bereits im vorausgegangenen erörtert worden sind.

[157] Veröffentlicht im Berliner Tageblatt Nr. 129 vom 17. März 1925.

Von den mannigfaltigen Beziehungen zur Umwelt seien nur die zu den Außenseitern und den Rohstofflieferanten gestreift. Außenseiter waren Schichau und Krauß; Schichau, wie wir schon im L-V-B dargelegt haben, aus einer traditionellen Ablehnung aller verbands-, tarifvertragsmäßigen u. ä. Bindungen heraus, Krauß infolge Unstimmigkeiten mit dem L-A-V, die eine dauernde Verärgerung gegen das Kartell hinterließen. Eine fallweise Verständigung über die Reichsbahnaufträge in der Art der freien L-V-B-Außenseiterabkommen — an sich nicht weniger wünschenswert und durchführbar als damals — konnte deshalb auch nur mit Schichau aufgenommen werden.

Hatten Krieg und Inflation die von früher her bestehenden, im wesentlichen allerdings auf den Röhrenverband beschränkten, Vereinbarungen mit den Materiallieferanten aufgehoben, so zog die auf Grund der Stabilisierung eintretende Notwendigkeit, mit jedem Pfennig kalkulieren zu müssen, die Aufmerksamkeit der L'fabriken auch wieder auf dieses Gebiet. Um aber hier Erfolge zu erzielen, bedurfte es zunächst eines gefestigten und auf längere Dauer abgeschlossenen Verbandes: neue Abkommen mit den Rohstoffkartellen finden wir deshalb erst nach Gründung des L-V-1925, und zwar zunächst eines mit dem Röhrenverband, bald darauf ein weiteres über den Bezug von Walzeisen mit der Rohstahlgemeinschaft. Hauptinhalt beider Verträge war wegen des im Export liegenden Schwergewichts des L'absatzes die Regelung von Ausfuhrvergütungen.

Ein Tätigkeitsgebiet allerdings erheischt zur Vervollständigung des von der jüngsten Kartellgeschichte der deutschen L'industrie gegebenen Bildes noch Erwähnung — es ist das der Vereinheitlichung von L'bauarten, das in der Tat wegen seines Wesens in Verbindung mit den aufgewendeten hohen Kosten sogar für eine kartelltheoretische Auswertung Bedeutung hat.

Bestrebungen, eine gewisse Normung der Einzelteile von Eisenbahnbetriebsmitteln durchzuführen, machten sich bereits vor dem Kriege in der K. P. E. V. geltend, ohne daß sie jedoch damals über den Rahmen interner Versuche des K. E. Z. hinaus und bis zu einer Mitarbeit der Bauanstalten gediehen wären. Eine systematischere Behandlung, und zwar nun auf Initiative der L'fabriken, erfuhr dieser Aufgabenkreis dann im Krieg mit der Einsetzung eines Lokomotiv-Normen-Ausschusses (Elna), nachdem der Vereinheitlichungsgedanke als solcher schon vorher im Normenausschuß der Deutschen Industrie einen Mittelpunkt gefunden hatte. An die viel schwierigere Vereinheitlichung ganzer Bauarten wagten sich erst im Februar 1923 die dem L-V-1922 angehörenden Lieferwerke heran, indem unter Mitwirkung der

Reichsbahn[158]) und unter Heranziehung von Schichau und Krauß bei der Firma Borsig ein „Technisches Verbands-Büro für die einheitliche Ausarbeitung der neuen Lokomotivbauarten der Reichsbahn" eingerichtet wurde. Sein Zweck war neben dem konstruktiven, wie er aus dem Namen hervorgeht, in der Hauptsache ein wirtschaftlicher, um durch die beabsichtigte Zusammenlegung von 13 auf 3 L'gattungen die Stückzahl gleicher Bauart in den Reichsbahnaufträgen zu erhöhen und damit einen vermehrten Serienbau wie eine Verringerung der Produktionskosten pro Einheit zu ermöglichen. Der Zusammensetzung nach vereinte es die „besten, ältesten und erfahrensten" Konstrukteure, seine Kosten wurden ausschließlich von den Bauanstalten getragen und im Verhältnis der Absatzquoten aufgebracht. Mit dem Ausbleiben sämtlicher Reichsbahnaufträge im Verlauf der Stabilisierung stellte es sich freilich als ein wenig lohnendes Opfer heraus, denn auf welche Weise sollten die allein bis zum 1. Oktober 1925 auf über M. 500 000[159]) (pro Einheitsgattung also auf rund M. 165 000) angewachsenen Kosten nunmehr gedeckt werden? Dabei stand angesichts eines noch im November 1925 gezählten Parkes von etwa 4000 kaltstehenden L' und der schweren Reparationslasten in absehbarer Zeit noch nicht einmal eine umfassende Steigerung der Beschaffungen zu erwarten.

Als Erscheinung verdient das Vereinheitlichungsbüro nicht nur deshalb eine besondere Beachtung, weil — was ins Gebiet unserer konkreten Geschichtsbetrachtung fällt — mit ihm die Gemeinschaftsarbeit zum erstenmal in größerem Ausmaße handgreifliche Gestalt erhielt, sondern — was außerdem die Kartelltheorie berührt — darin von neuem eine über die monopolistische Marktbeherrschung hinausgehende Kartelltätigkeit zum Ausdruck kommt.

Endlich der gesamten L'kartellgeschichte nachzutragen bleiben, da sie ja aus Gründen der Einfachheit und Einheitlichkeit an den Schluß der Darstellung verlegt werden sollten, die Untersuchung der theoretisch-begrifflichen Kartelleigenschaft aller L'verbände und eine Stellungnahme zum Kartellbegriff. Jene, die theoretisch-begriffliche Kartelleigenschaft, läßt sich nun überall ohne weiteres mit Hilfe der — autoritativsten — Liefmannschen Formulierung[160]) erkennen, ohne weiteres selbst im Fall des L-V-D (deutsch-österreichischer Exklusivvertrag) der, wenn auch

---

[158]) „Die Ausführung der gesamten Entwurfsarbeiten erfolgt im Benehmen mit dem zuständigen Dezernenten des Eisenbahn-Zentralamtes, dessen Wünschen das Büro zu entsprechen hat, soweit sich nicht im Büro oder bei der (L-V-Aufsichts-)Kommission schwerwiegende Bedenken ergeben in bezug auf die Fertigung der einzelnen Teile und Beachtung der seitens der Lieferwerke zu übernehmenden Gewährleistung." Organisationsplan für das Verbands-Konstruktionsbüro, Abschn. V; L-V-Rundschreiben Reihe V Nr. 2 vom 5. März 1923.

[159]) Schreiben des L-V-1925 an das E.Z.A. vom 7. Dezember 1925.

[160]) a. a. O. S. 5.

nur mittelbar, im Grunde doch nichts anderem als einer monopolistischen Beherrschung des Marktes diente. Darf sich also in dieser Beziehung unsere Untersuchung wirklich mit dem bloßen Hinweis erschöpfen, so kann, und man wird geradezu sagen müssen trotzdem, am Kartellbegriff als solchem nicht ebenso leicht vorbeigegangen werden. Mit einem Wort: der Liefmannsche Kartellbegriff erscheint mir im Hinblick auf unser konkretes Erleben und die insbesondere von Müllensiefen[161]) anbezogenen praktischen Fälle als zu eng. Gewiß ist die monopolistische Marktbeherrschung — meist wohl richtiger, wie auch Liefmann in seiner Erläuterung einräumt, Marktbeeinflussung[162]) — der ganz überwiegende Zweck jeder Wettbewerbsregelung; doch nehmen all die sonstigen, im Endergebnis stets auf Kostenminderungen abzielenden Kartellmaßnahmen (aus der L'kartellgeschichte beispielsweise die Abkommen mit den Materiallieferanten und das Vereinheitlichungsbüro) ihrem Wesen nach eine von diesem Zweck so grundverschiedene Stellung ein, daß sie, sobald sie wenigstens eine gewisse Häufigkeit und Bedeutung erlangt haben, m. E. notwendigerweise durch den Kartellbegriff miterfaßt werden müssen. Die gleiche individualistische Betrachtungsweise wie von Liefmann zugrunde gelegt, läßt sich dies (und auch stilistisch) vielleicht am besten im Wege einer Unterordnung der einen Kartellaufgabe unter die andere und beider unter ihren letzten Zweck — der Rentabilitätssteigerung — erreichen, und das Kartell also, womit der Versuch eines verbesserten Kartellbegriffs gewagt sein soll, etwa definieren als ein Verband zwischen selbständig bleibenden Unternehmern derselben Art, um einerseits durch monopolistische Beeinflussung des Marktes, anderseits durch Kostenminderungen eine Steigerung der Rentabilität (evtl. erst diese selbst)[163]) herbeizuführen.

---

[161]) Kartelle als Produktionsförderer, Berlin 1926.
[162]) Entspr. Tschierschky, Kartell und Trust, S. 24.
[163]) Mit Rücksicht z. B. auf den V-D-L-I und den L-V-1925.

Kapitel V.

Entwicklungstendenzen.

Wie die Verhältnisse zurzeit liegen, steht der wahrscheinliche Eingang an in- und ausländischen Aufträgen in keinem Verhältnis mehr zur übersteigerten Produktionsfähigkeit der deutschen L'industrie. Es bedeutet eine Ueberlastung des Gesamtumsatzes mit „konstanten" Kosten, wobei dieser Begriff wegen der notwendigen Aufwendungen zur Erhaltung des Stammes gelernter Facharbeiter und wegen ähnlicher Kostenelemente einen sehr weiten Inhalt hat, und die Folge davon ist, daß die faktischen Selbstkosten der Einheit bei jeder Unternehmung jetzt und für absehbare Zeit — da sich die Aufträge mit oder ohne Verband doch ungefähr proportional verteilen — zu hohe sind.

Diese zu hohen faktischen Selbstkosten bilden indes nur für den Export eine interne Angelegenheit der L'unternehmungen, weil sie nur beim Export, und zwar infolge der ausländischen Konkurrenz, die eine Ueberwälzung auf die Abnehmer verhindert, die Unternehmungen allein belasten; für die Reichsbahnaufträge dagegen findet dank des Kartells und des vom E. Z. A. befolgten Grundsatzes, den Lieferwerken die Selbstkosten + einen angemessenen Gewinn zu bewilligen, eine weitgehende Ueberwälzung statt. Das Problem der Kostensenkung berührt also die Vergebungsbehörde in stärkstem Maße, wobei sie sich jedoch ihm gegenüber wegen der derzeitigen Stellung der Reichsbahn-Gesellschaft in einer ganz anderen Zwangslage als früher befindet; heute muß eben die Rentabilität bzw. die Erfüllung der Reparationsverpflichtungen solchen Aufgaben wie der gleichmäßigen Förderung eines ganzen auf die Reichsbahn angewiesenen Gewerbezweiges voranstehen. Den einzig Erfolg versprechenden Weg zu einer Preisminderung, nämlich durch Auswahl der billigst produzierenden Werke und Uebertragung des Gros an Lieferungen auf diese, ist daher die Reichsbahn zu gehen entschlossen.

Eine Vorstellung von der voraussichtlichen Entwicklung zu geben, möge im folgenden das seitens der Reichsbahn bereits mit einer Reihe von Waggonfabriken getroffene, nach solchen Grundsätzen aufgebaute Lieferungsabkommen gekennzeichnet werden[164]):

[164]) Frankfurter Zeitung, 71. Jahrgang Nr. 900, 906, 935 u. 938 vom 3., bezw. 5., bezw. 10., bezw. 17. Dezember 1926.

Den 30 nach Auswahl durch die Reichsbahn in der Wagenbauvereinigung zusammengetretenen Waggonfabriken garantiert die Reichsbahn 90 Prozent ihres Bedarfes; für die restlichen 10 Prozent behält sie sich freie Hand vor, um ohne Rücksicht auf die Quote oder eine Mitgliedschaft in der Wagenbauvereinigung solche Werke heranziehen zu können, die besonders billig arbeiten oder sich durch besondere Konstruktionsleistungen hervortun. An den Gesamtaufträgen sind die Länder außerhalb Preußens mit gewissen Quoten (total ca. 20 Prozent) beteiligt, so z. B. Sachsen mit 7 Prozent, die auf die in dem Land befindlichen Waggonfabriken untergeteilt werden. Die Zuweisung an die einzelnen Fabriken nimmt die Wagenbauvereinigung im übrigen selbständig vor, doch bedürfen interne Quotenübertragungen einer Zustimmung der Reichsbahn.

Die jetzt bereits als niedrig bezeichneten Preise sollen allmählich weiter herabgesetzt werden, so daß die Erzielung eines Ueberschusses den Werken nur durch eine Senkung der Herstellungs- und Generalunkosten möglich sein wird. Diesen allgemeinen Zwang für eine Rationalisierung zu erleichtern, ist die weitestgehende Spezialisierung nicht nur innerhalb der Wagentypen, sondern evtl. auch so, daß einzelne Fabriken nur Teile herstellen, zur Durchführung dessen die Errichtung eines Vereinheitlichungsbüros vorgesehen.

Zu ihrer Sicherheit und zwecks Kontrolle der Rationalisierungsmaßnahmen erhält die Reichsbahn das Recht der nachkalkulatorischen Selbstkostenprüfung; es steht ihr außerdem zu, den zunächst auf drei Jahre gültigen Vertrag, insbesondere wenn die angestrebte Rationalisierung und die allmähliche Senkung der Preise nicht erreicht werden sollten, nach Ablauf von zwei Jahren zu kündigen.

Für die „Auserwählten“ hat der Vertrag den weiteren Vorteil, ihre Exportfähigkeit, einen je größeren Mindestumsatz die Reichsbahnaufträge gewährleisten, desto entscheidender zu stärken; ergänzend käme zur Ueberwindung der schweren Kreditbedingungen auf dem Weltmarkt vielleicht noch eine Kredithilfe in Frage, die sich wegen der günstigen Rückwirkungen eines erhöhten Exportes auf die inländischen Preise durchaus rechtfertigen und unter Verwendung gewisser bei der Reichsbahn verfügbarer Fonds (noch nicht abgelieferte Daweszahlungen beispielsweise) wohl auch ermöglichen ließe. Das vom Standpunkt der Lieferwerke aus nicht unbedenkliche Recht der Selbstkostenprüfung hat natürlich demgegenüber und übrigens schon insofern kein großes Gewicht, als sich die Anschauungen in dieser Beziehung seit dem Krieg erheblich gewandelt haben.

Der Gefahr des technischen und wirtschaftlichen Einschlafens, an der eine volkswirtschaftliche Beurteilung des obigen

Vertrages nicht vorbeigehen kann, ist eigentlich in umfassendster Weise begegnet: abgesehen von den nicht zu unterschätzenden traditionellen Kräften des Fortschritts, ist die Zahl der ausgesuchten Firmen eine so große, daß bei der kurzen Dauer des Vertrages jede einzelne für die Erhaltung ihrer Konkurrenzfähigkeit besorgt bleiben muß. Dahinter steht dann immer noch der vor allem im Kündigungsrecht wirksame Druck des E. Z. A., das jedenfalls, was das ausschlaggebende ist, über die zu seiner Geltendmachung entschlossenen Beamten verfügt. Trotz dieser verschiedenen Sicherungen möge jedoch das einfache Mittel des Einheitspreises — wie kein anderes so gut geeignet, den Unternehmer auf die Suche nach Kostenminderungen zu schicken — nicht übersehen und die Selbstkostenprüfung lediglich in dem Sinne, mit ihrer Hilfe den Einheitspreis zu bestimmen, nicht dagegen, um Individualpreise durchzusetzen, aufgefaßt werden.

Eine volkswirtschaftliche Betrachtungsweise erfordert auch die Aussonderung der Unternehmungen, die ja — nunmehr auf die L'industrie abgehoben — für alle nicht in den Vertrag einbezogenen praktisch eine Erledigung ihres L'baues zu bedeuten hätte. Voraussichtlich indes dürfte sich diese Aussonderung ohne Eingreifen der Reichsbahn gleichfalls[165]), nur unter viel schwereren Opfern des gesamten L'baues vollziehen; in keinem Fall würde der beabsichtigte Vertrag eine Stillegung ganzer Unternehmungen zur Folge haben, da die meisten Bauanstalten, so empfindlich eine Auftragssperre sie vor allem in Erwartung einer besseren Zukunft treffen müßte, auf Grund ihrer vielverzweigten Absatzbasis — man erinnere sich an die mehrfach erwähnte „Warenhaustendenz" der großen Maschinenfabriken — immerhin eine Möglichkeit besitzen, den Schlag aufzufangen. Mit Recht könnte sich das E. Z. A. außerdem, soweit unter den Auszusteuernden etwa ein mit Unterstützung des Demobilmachungsamtes in der Nachkriegszeit umgestelltes Werk in Frage käme, auf seinen damaligen Widerstand berufen. Was endlich die Weiterbeschäftigung der gelernten L'arbeiter anbetrifft, so dürfte auch diese wegen des wachsenden Mangels an Facharbeitern und der Wahrscheinlichkeit, sie bei fortgesetzt günstiger Konjunkturentwicklung größtenteils sogar in den Betrieben selbst zu ermöglichen, keinen Angelpunkt gegen die „Brutalität" der Reichsbahn bilden.

Es berührt in der Tat sonderbar, am Ende der L'kartellgeschichte sich ein solches Zwangsgebilde entwickeln zu sehen, das dem Wesen der Kartellorganisation: notwendige Einbeziehung der am ungünstigsten produzierenden Betriebe, genau entgegengesetzt ist. Seine Ursachen liegen indes nicht im bisherigen Kartellschutz, sondern zum ganz überwiegenden Teil in außerwirtschaft-

[165]) Den L'bau eingestellt hat bereits die Firma Rheinmetall.

lichen Umständen des Krieges und der Nachkriegszeit und der dadurch „künstlich", weil mit steigenden Kosten, bewirkten Vermehrung der Gesamtproduktionsfähigkeit. Den wirtschaftlichen Rückbildungsprozeß als auf alle Fälle unumgänglich vorausgesetzt, dürfte es daher einem willkürlichen, noch da die Aussonderung der Betriebe im Verlauf des ersteren sehr leicht nach der Kapitalskraft statt nach den Selbstkosten erfolgen könnte, nicht an tieferer Berechtigung fehlen; im übrigen würde eine Einmischung des E. Z. A. ja nur dem bereits in den 90er Jahren angebahnten, und seitdem sowohl wirtschaftlich wie technisch weit über die gewöhnlichen Beziehungen zwischen Kunden und Lieferanten hinaus gediehenen Verhältnis zur L'industrie entsprechen.

Durch das Projekt der Reichsbahn sind natürlich alle sonstigen, aus den Reihen der Unternehmer entstandenen Pläne für eine Wiederaufrichtung der L'industrie in den Hintergrund getreten; immerhin mögen diejenigen, die mit Hilfe der Kartellorganisation verwirklicht werden sollten, kurz Erwähnung finden. Im Prinzip durchaus mit dem beabsichtigten Reichsbahnvertrag übereinstimmend, handelte es sich dabei jedesmal um eine Verminderung des Kreises der Wettbewerber durch Ausschaltung der am ungünstigsten arbeitenden Betriebe: nur mußte immer die Zahlung einer von Verbands wegen aufzubringenden Rente vorgesehen werden, um die betreffenden Unternehmer zu einer freiwilligen Aufgabe des L'baus anzureizen. Bei der tiefwurzelnden Verlustwirtschaft des gesamten L'baus wäre jedoch eine solche Rente — ob nun für zwei, drei oder fünf Unternehmungen — im Wege ihrer bloßen Stilllegung nicht zu erzielen gewesen. Des weiteren fehlte es, was den Versuch vielleicht erleichtert hätte, an einer lohnenden Verwertungsmöglichkeit der kaltzusetzenden Werkseinrichtungen, wenn auch wegen der „Translokation" sogar einer ganzen Unternehmung angeblich Verhandlungen eingeleitet und zunächst aussichtsreich geführt werden konnten[166]):

„Der Präsident des ukrainischen Maschinenbautrustes Poljakow, erstattete im Hauptwirtschaftsrat einen Bericht über seine Verhandlungen mit verschiedenen deutschen Firmen wegen Lieferung von Betriebseinrichtungen für die ukrainische Maschinenindustrie. Die Ergebnisse dieser Verhandlungen lassen sich wie folgt zusammenfassen: ..... Die Verwaltung der Düsseldorfer Lokomotivfabrik (gemeint ist Rheinmetall) ist gewillt, die Fabrik mit ihrer gesamten Einrichtung, die größtenteils aus dem Jahr 1921 stammt, gegen einen Preis von etwa 7 Mill. RM. nach der Ukraine zu überführen. Die deutschen Banken seien bereit, diese Transaktion auf die Dauer von fünf Jahren zu finanzieren..... Das Präsidium des Obersten Wirtschaftsrates stimmte den von

[166]) Deutsche Bergwerks-Zeitung vom 24. April 1926.

Poljakow getroffenen vorläufigen Vereinbarungen mit den deutschen Firmen zu, gab auch seine Genehmigung zur Ueberführung der Düsseldorfer Lokomotivfabrik sowie anderer deutscher Fabriken nach der Ukraine."

Die Tatsache von Verhandlungen wurde dann zwar in Abrede gestellt, doch hörte man auch wiederum, daß das Geschäft noch schweben sollte[167]).

Nur der Vollständigkeit halber mögen schließlich die wenig bestimmten Gedanken über einen L'-Trust vermerkt werden, die indes allein schon wegen der Bedeutung des L'baus innerhalb der Unternehmungen als lediglich eines und nicht einmal des allgemein überwiegenden Produktionszweiges, und wegen der herrschenden Unternehmermenschen für absehbare Zeit keine greifbare Gestalt annehmen dürften.

---

[167]) „Die Lokomotivfabrik von Rheinmetall scheint nun endgültig unverpflanzt zu bleiben. Laut „O.-E." ist die Auslandskommision des südrussischen Maschinenbautrusts, die die Düsseldorfer Lokomotivfabrik der Rheinmetall besichtigt hat, aus Deutschland nach Charkow zurückgekehrt. Die Kommission ist der Ansicht, daß der Ankauf dieser Fabrik unzweckmäßig sei. Infolgedessen soll die Lugansker Lokomotivfabrik des Trusts durch den Ankauf einzelner Maschinenanlagen erweitert werden." Frankfurter Zeitung Nr. 194 vom 14. März 1927.

Zusammenfassung.

Ueberblicken wir die fünf Jahrzehnte Kartellgeschichte der deutschen L'industrie und fragen wir uns nach der Entwicklung, so werden wir feststellen müssen, daß eine solche im großen und ganzen nur mit Rücksicht auf den Geschäftskreis und die Verbandstechnik, nicht dagegen mit Rücksicht auf den materiellen Inhalt der Kartellbindungen stattgefunden hat. In dieser Beziehung erscheint die Kartellgeschichte vielmehr als eine Aneinanderreihung desselben Vorganges, nämlich der — volkswirtschaftlich — von übersteigerter Produktionsfähigkeit — privatwirtschaftlich — aus der Alternative zwischen (spekulativer) Verlust- oder Rentabilitätserwartung heraus, mit einem Wort: von der Not aufgezwungenen, aber in jedem Fall gerade nur so weit, als zur Erreichung des Zweckes erforderlich, eingegangenen Beschränkung der individuellen Unternehmertätigkeit. Denn ob wir die Satzungen von 1877 oder von 1890 einschl. Verlängerungen oder von 1922 prüfen, was den beschränkenden Inhalt anbetrifft, so ist er überall gleich. Die Ursache dessen liegt in nichts anderem als der beteiligten Unternehmerschaft, jenen starken, in den 70er Jahren zum großen Teil noch industrielle Pioniere verkörpernde, seitdem durch Familien- und Werkstradition immer wieder dahin entwickelten Persönlichkeiten, denen die Ausgestaltung der eigenen Unternehmung und die Integrität ihres Wirkungskreises jederzeit mehr wie eine möglicherweise höhere Rentabilität galt. Freilich waren auch gerade diese Menschen zu einer für den ganzen übrigen Maschinenbau richtunggebenden Kartellierung (Kartell von 1877) fähig.

Gleichfalls von der Not geweckt, scheinen sich zwar in jüngster Zeit — vor allem im Hinblick auf das Vereinheitlichungsbüro — mehr wie bisher kollektive Kräfte zu regen, der Gedanke liegt daher nahe, daß sie sich, wenn erst einmal die neue, von der Reichsbahn ins Auge gefaßte Organisation entstanden sein wird, auf dieser Grundlage ausdehnen und auf dem dann hauptsächlich in Frage kommenden Gebiet des Exports vielleicht sogar zu einem festen Verkaufssyndikat verdichten werden. Sollte jedoch, was anzunehmen ist, der Druck der Not infolge des beabsichtigten Vertrages und günstiger Konjunkturbewegung für die ausgesuchten Firmen nachlassen, so dürfte — die Menschen gleichgesetzt — aus der ganzen L'kartellgeschichte wohl mit Sicherheit auf eine so

gut wie vollkommene Hemmung jeder solchen materiellen Weiterbildung zu schließen sein. Eine vom volkswirtschaftlichen Standpunkt insofern gewiß nicht unerfreuliche Aussicht, als sich damit die individuellen Kräfte, denen der technische und wirtschaftliche Fortschritt bisher noch immer in erster Linie zu danken war, so lebendig wie je zeigen würden. Und die Bedeutung des Kartells — für den Export etwa in Form des L-A-V — wäre daneben wiederum nur die, einen gerade hinreichenden Schutz gegen die mit jenen Kräften leider auch immanent verbundenen Gefahren zu gewährleisten.

Anlagen-Uebersicht.

I. Die deutschen L'fabriken.

II. Die L'beschaffungen der preußischen Staats- und Privatbahnen 1870—79.

III. Die L'beschaffungen der deutschen Staats- und Privatbahnen 1880/81—1920.

IV. Statut des Verbandes Deutscher Locomotiv-Industrieller vom 26. III. 1877.

V. Aktienkapital, Dividende usw. der L'aktiengesellschaften 1900—1910.

VI. Zusammenstellung der Material-Bruttogewichte für die L'typen T 12, S 6, P 8 und einen 21,5 cbm-Tender.

VII. Zusammenstellung von Baustoffgruppen-Preisen nach Ermittlungen des K. E. Z. Oktober 1911 gegen Oktober 1912.

VIII. Bauartänderungen mit Mehr- bzw. Minderpreisen für die L'typen S 10, P 8, G 10 in der Frühjahrsvergebung 1911.

IX. Vertrag des Deutschen-Locomotiv-Verbandes **A** vom 13. März 1890.

X. Specialvertrag des Norddeutschen Locomotiv-Verbandes **B** vom 13. März 1890.

XI. Satzung des Deutschen Lokomotiv-Verbandes vom 1. Mai 1922.

I.

Die deutschen Lokomotivfabriken.

Nr.	Firma	abgekürzt	Sitz	Jahr der Aufnahme d. L'baus ca.	Bemerkungen
1.	A. Borsig G. m. b. H.	Borsig	Berlin	1841	
2.	J. A. Maffei	Maffei	München	1841	
3.	Maschinenbau-Gesellschaft Karlsruhe	Karlsruhe	Karlsruhe	1843	
4.	Hannoversche Maschinenbau - A.-G. vorm. Georg Egestorff	Hannover	Hannover	1846	
5.	Sächsische Maschinenfabrik vorm. Richard Hartmann A.-G.	Hartmann	Chemnitz	1847	
6.	Maschinenfabrik Eßlingen	Eßlingen	Eßlingen	1847	
7.	Henschel & Sohn G. m b. H.	Henschel	Kassel	1848	
8.	F. Wöhlert'sche Maschinenbauanstalt u. Eisengießerei A.-G.	Wöhlert	Berlin	1850	eingegangen
9.	Union-Gießerei	Union	Königsberg	1855	
10.	Vulcan-Werke A.-G.	Vulcan	Stettin	1859	
11.	F. Schichau	Schichau	Elbing	1859	
12.	Maschinenbaugesellschaft Heilbronn	Heilbronn	Heilbronn	1860	
13.	Maschinenbauanstalt G. H. von Ruffer	Ruffer	Breslau	1860	Jahr der Wiedereinstellung des L'baus: 1875. Am 26. V. 1897 verschmolzen mit Nr. 21
14.	Berliner Maschinenbau - A.-G. vorm. L. Schwartzkopff	Schwartzkopff	Berlin	1866	

Nr.	Firma	abgekürzt	Sitz	Jahr der Aufnahme d. L'baus ca.	Bemerkungen
15.	Lokomotivfabrik Krauß & Cie. A.-G.	Krauß	München	1867	
16.	Eisengießerei Darmstadt	Darmstadt	Darmstadt	1869	eingegangen
17.	ElsässischeMaschinenbaugesellschaft	Grafenstaden	Mühlhausen im Elsaß	(1871)	im Deutschen Reich; seit 1918 wieder ausgeschieden,
18.	Chr. Hagans	Hagans	Erfurt	1872	seit 1. IV. 1915 R Wolf A.-G., Abteilung Lokomotivfabrik Hagans, abgekürzt Wolf.
19.	„Hohenzollern", A.-G. für Lokomotivbau	Hohenzollern	Düsseldorf	1872	
20.	Arn. Jung, Lokomotivfabrik, G. m. b. H.	Jung	Jungenthal	1885	
21.	Linke-Hofmann-Werke A.-G.	Breslau	Breslau	1897	
22.	Maschinenbau-Anstalt Humboldt	Humboldt	Köln-Kalk	1897	
23.	Orenstein & Koppel A.-G.	O. & K.	Berlin	1897	
24.	Allgemeine Elektrizitätsgesellschaft Werk Hennigsdorf	AEG.	Berlin	1919	
25.	Rheinische Metallwaren- u. Maschinenfabrik	Rheinmetall	Düsseldorf-Derendorf	1919	
26.	Friedr. Krupp A.-G.	Krupp	Essen	1919	

Zusammengestellt vor allem nach Festschriften.

II.

Die preußischen Staats- und Privatbahnen beschafften:

Jahr	L' in Stück	
	im ganzen	davon aus dem Ausland
1870	271	keine
1871	444	7
1872	487	24
1873	898	82
1874	1038	152
1875	522	13
1876	276	7
1877	94	keine
1878	243	keine
1879	197	keine

Zusammengestellt nach: Statistische Nachrichten von den Preußischen Eisenbahnen, Bd. 1870—1879.

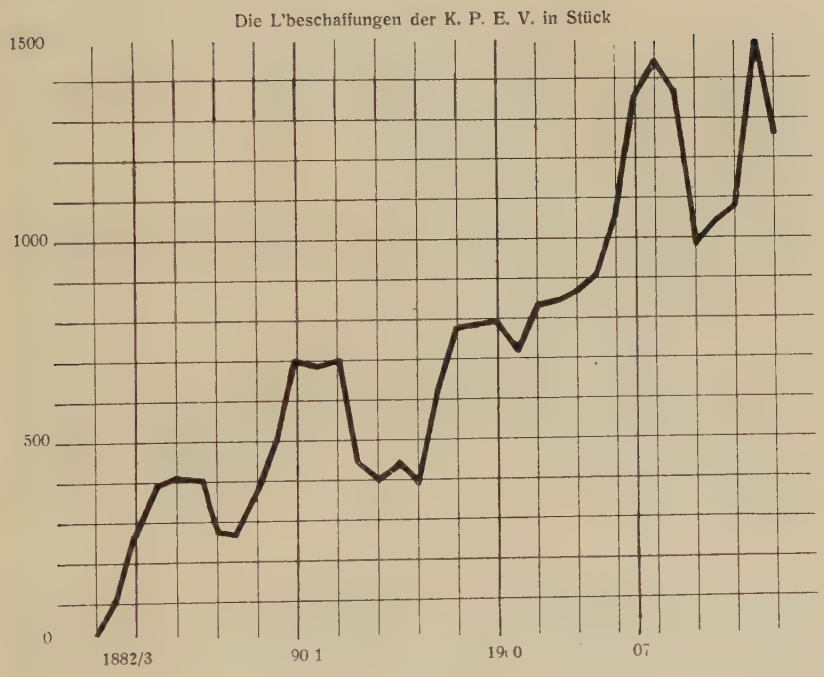
III.

Die deutschen Privat- und Staatsbahnen beschafften L' in Stück:

Jahr	im ganzen	davon die Preuß., später Vereinigte Preuß.-Hess. Staatsbahn
1880 1	117	21
1881/2	234	115
1882/3	411	264
1883/4	514	382
1884/5	507	410
1885 6	516	404
1886/7	383	271
1887 8	351	264
1888/9	510	375
1889/90	610	507
1890/1	920	696
1891/2	874	684
1892/3	978	692
1893/4	620	447
1894 5	566	393
1895/6	649	431
1896/7	611	394
1897/8	897	631
1898	1089	773
1899	1108	781
1900	1226	792
1901	1148	724
1902	1072	829
1903	1076	848
1904	1080	863
1905	1075	907
1906	1288	1053
1907	1717	1354
1908	1807	1444
1909	1599	1368
1910	1215	984
1911	1199	1037
1912	1298	1074
1913	1747	1497
1914	1507	1258
1915	1923	1703
1916	Aus Anlaß des Krieges kamen die diesbezüglichen Tabellen in Fortfall.	
1917		
1918		
1919		
1920		

(Schaubild auf der nächsten Seite.)

Zusammengestellt nach: Statistik der im Betriebe befindlichen Eisenbahnen Deutschlands, Bd. I–XLI.


Die L'beschaffungen der K. P. E. V. in Stück
1500
1000
500
0
1882/3
90 1
19(0
07

IV.

Statut
und Geschäftsordnung
des Verbandes deutscher Locomotiv-Industrieller.

§ 1.

Zweck des Verbandes ist:

In Erwägung der so sehr gedrückten Lage der deutschen Locomotiv-Industrie, wie des anerkannten Nothstandes der in den Locomotivfabriken beschäftigten Arbeiter eine Vereinigung zu bilden, die den beiden beregten Uebeln möglichste Abhilfe schaffen soll.

Es wird allseitig anerkannt, daß seit über Jahresfrist alle für Locomotiven im Inlande erzielten Preise die Selbstkosten der Fabrikanten nicht annähernd decken, sondern theilweise sehr wesentliche Verluste mit sich brachten und unbedingt im weiteren Fortschritt den totalen Ruin der deutschen Locomotivindustrie nach sich ziehen müßten.

§ 2.

Mittel zur Erreichung des Zweckes.

Um jenen Zweck zu erreichen und behufs rationeller Feststellung von Preisen und zweckentsprechender Vertheilung vorliegender Locomotivarbeit finden nach Bedürfniß Conferenzen der Verbandsmitglieder statt, in welchen unter der Leitung eines Vorsitzenden Beschlüsse gemäß dieses Statuts gefaßt werden, zu deren Einhaltung sich die Verbandsmitglieder verpflichten.

§ 3.

Die Dauer des Verbandes

ist auf vorläufig 3 Jahre festgesetzt. Wenn nicht 6 Monate vor Ablauf dieser 3 Jahre eine Kündigung von einem oder mehreren der Mitglieder stattfindet, so verlängert sich derselbe stillschweigend um 1 Jahr u. s. f.

§ 4.

Geschäftsführung.

Zur Leitung der Geschäfte des Verbandes auf die ersten 3 Jahre und zum Vorsitzenden bei den Conferenzen ist der Geheime Commerzienrath Borsig zu Berlin; zum ersten Stellvertreter desselben der Geheime Commerzienrath Schwartzkopff zu Berlin, zum zweiten Stellvertreter der Generaldirektor Krauß zu Linden vor Hannover von den verbündeten Firmen einstimmig gewählt; während für etwaige gleichzeitige Abwesenheit der Herren Borsig und Schwartzkopff die beiden Herren, Direktor Beu der Borsigschen Fabrik und Direktor Kaselowsky der Berliner Maschinenbau-Aktiengesellschaft vormals L. Schwartzkopff, ermächtigt sind, gemeinschaftlich die ein- und ausgehenden Correspondenzen zu expediren eventl. zu unterzeichnen. Ist zu solchen Zeiten die Einberufung des

Verbandes nothwendig, so geschieht dies durch den zweiten Stellvertreter Herrn Generaldirektor Krauß zu Linden.

Zu den Funktionen des gewählten Vorsitzenden resp. seiner Stellvertreter gehört außer der Berufung und Leitung der nöthigen Versammlungen die Führung der Bücher und der Casse des Verbandes, schnellste Mittheilung an die betheiligten Werke in Bezug auf vorliegende Locomotivarbeit, regelmäßige Berichte über die abgeschlossenen Geschäfte resp. Vertheilung der Arbeit, sowie schleunigst mögliche Zustellung von Abschriften der Protokolle der stattgefundenen Conferenzen an sämmtliche Verbandsmitglieder.

Zu den Conferenzen sind die Mitglieder des Verbandes durch recommandirte Briefe unter Angabe der Tagesordnung, in der Regel 5 Tage vor der Sitzung einzuladen, in dringlichen Fällen kann die Einberufung der Conferenz auch durch recommandirte Depeschen erfolgen.

§ 5.

Pflichten der Verbandsmitglieder.

Da vom 26. März 1877 ab eine nach § 7 zu bemessende Vertheilung sämmtlicher auf deutschen Staats- und Privatbahnen zur Ausführung kommenden Locomotiven unter den Verbandsmitgliedern stattfinden soll, so sind die vereinten Firmen verpflichtet, auch alle diejenigen Locomotivgeschäfte für deutsche Bahnen, welche in engerer Submission oder freihändig mit ihnen seit dem genannten Tage perfect geworden, der Geschäftsführung sofort, spätestens innerhalb 8 Tagen nach erfolgtem Abschluß, wahrheitsgemäß namhaft zu machen, da auch solche Bestellungen in den Verband einzubringen und nach dem festgestellten Vertheilungsmodus zu verrechnen sind.

Eine Ausnahme hiervon machen:

a) Locomotiven, welche nach außerdeutschen Staaten bestimmt sind.
b) Locomotiven, welche nur Privatzwecken und nicht dem öffentlichen Verkehr
c) Motoren, welche für Tramways dienen.

Jedes Mitglied des Verbandes ist ferner verpflichtet, die in den Conferenzen mit ⅔ Majorität festgestellten Preise und Bedingungen nie zu unterbieten oder zu umgehen.

Jedes Verbandsmitglied ist ferner gehalten, sofern es bei öffentlichen oder in engeren Submissionen überhaupt eine Schutzofferte abzugeben hat oder abgeben will, dieselbe mindestens 1000 Mark höher zu halten als diejenige Fabrik, welche im Turnus nach Conferenzbeschluß die Minimalofferte einzureichen hat.

§ 6.

Stimmberechtigung und Vertretung.

Jede Verbandsfirma hat bei Abstimmung in den Conferenzen je eine Stimme.

Dieses Stimmrecht kann ausgeübt werden:

1. durch den Chef oder ein Directionsmitglied,
2. durch einen Oberbeamten der Firma und
3. durch Uebertragung auf ein Verbandsmitglied.

In den beiden letzteren Fällen ist jedoch schriftliche Vollmacht erforderlich.

Da auf diese Weise eine Vertretung der Interessen jeder Verbandsfirma in jeder Conferenz ermöglicht ist, so soll eine ⅔-Majorität der in der Conferenz vertretenen Firmen für alle statutenmäßigen Beschlüsse unbedingt maßgebend sein, und hat sich jedes Verbandsmitglied den so gefaßten Beschlüsse unweigerlich zu unterwerfen.

§ 7.

Vertheilung der Locomotivarbeiten.

Zum Zwecke einer möglichst gerechten und rationellen Vertheilung wird festgesetzt, daß, wenn irgend thunlich, ein Verbandsmitglied gleichzeitig nicht weniger als 4 Locomotiven und zwar von einer Sorte zugetheilt erhalten soll, daß ferner das Loos den Turnus oder die Reihenfolge der Beschäftigung bestimmt, und daß drittens die Eröffnungstermine der Submissionen für die Reihenfolge der Vertheilung maßgebend sein sollen.

Nach eingehender Erwägung der normalen Leistungsfähigkeit der verschiedenen Werke ergeben sich vier Categorien und ist bestimmt, daß sobald auf Categorie I vier Locomotiven entfallen, Categorie II deren sechs, Categorie III acht, Categorie IV deren zehn erhalten.

Es rangiren demnach im Turnus nach vorgenommener Verloosung als:

Nr. 1.	Schichau in Elbing	mit 6	Maschinen
Nr. 2.	Union Gießerei, Königsberg	„ 4	„
Nr. 3.	Henschel & Sohn in Cassel	„ 8	„
Nr. 4.	Borsig, Berlin	„ 10	„
Nr. 5.	Hohenzollern, Düsseldorf	„ 4	„
Nr. 6.	Berliner Maschinenb. Act. Ges., Berlin	„ 8	„
Nr. 7.	Saechsische Masch. Fabr. (Hartmann) Chemnitz	„ 6	„
Nr. 8.	Wöhlertsche Maschb. Anstalt, Berlin	„ 6	„
Nr. 9.	Hannoversche Maschb.-Anst., Linden	„ 10	„
Nr. 10.	Vulcan, Stettin	„ 6	„
Nr. 11.	Krauß & Co., München	„ 6	„
Nr. 12.	Eßlingen	„ 6	„
Nr. 13.	Maffei, München.	„ 6	„
Nr. 14.	Carlsruhe	„ 6	„
mithin 14 Firmen		mit 92	Maschinen

Sollte eine Verbandsfirma bei öffentlichen Submissionen aus Nützlichkeits-Gründen in einem Turnus eine oder wenige Maschinen über ihre Quote erhalten, so wird ihr der Ueberschuß im nächsten Turnus in Abrechnung gebracht.

Eine gleiche Abrechnung findet statt, wenn eine Verbandsfirma freihändig oder in engerer Submission Aufträge erhält; es werden ihr dieselben sodann für die ihr zustehende Quote im Turnus in Abrechnung gebracht.

Erhält hingegen eine berechtigte Verbandsfirma bei öffentlichen Submissionen eine zu geringe Quote oder fällt sie auf Veranlassung der betreffenden Bahnverwaltung ganz dabei aus, so hat sie den ersten Anspruch auf Zutheilung für die nächste öffentliche Submission, zu welcher von Seiten des Verbandes Bestimmungen noch nicht getroffen sind.

Ein freiwilliger Austausch von Arbeit unter Firmen, welche im Turnus dicht zusammen stehen, bleibt überlassen. Auch ist jede Verbands-

firma berechtigt, eine Lieferung, zu welcher sie in ihrem Turnus an der Reihe wäre, abzulehnen, jedoch lebt in solchem Falle das Anrecht derselben erst dann wieder auf bei Submissionen, welche zur Zeit noch nicht veröffentlicht waren.

Eine Verbandsfirma, welche nicht wenigstens die letzten in ihrem Turnus vorkommenden Locomotivarbeiten übernimmt, entsagt freiwillig jedem Anspruch auf Arbeitszutheilung in diesem Turnus, gewinnt dadurch aber nicht das Recht einer vermehrten Quote in ihrem nachfolgenden Turnus.

Eine Firma, welche von ihrem Verbandsrechte bei einer öffentlichen Submission Abstand nehmen will, hat dies der Geschäftsleitung mindestens 14 Tage vor dem Submissionstermin anzuzeigen, damit die Dispositionen wegen anderer Zutheilung getroffen werden können, andernfalls hat sie die ihr zufallende Quote unbedingt zu übernehmen, wenn ihr nicht der Austausch mit einer anderen Verbandsfirma gelingt.

Zur strikten Innehaltung der §§ 5 und 6 ist jede Firma verpflichtet, sofern sie gegen die Festsetzungen derselben verstößt und wider die Bestimmungen derselben Locomotiven zur Ausführung übernimmt, Mark 10 000.— (geschrieben Zehntausend Mark) Abstandsgeld pro Locomotive an die Casse dieses Verbandes gegen die Quittung des Vorsitzenden oder eines Stellvertreters sofort und unweigerlich zu zahlen.

Zur Sicherheit dieser Verbindlichkeit hinterlegt jede der Verbandsfirmen einen Sola-Cautionswechsel in Höhe von RM. 100 000.— bei Gebr. Schickler in Berlin, mit der Maßgabe, daß dem Vorsitzenden oder einem Stellvertreter desselben durch $^2/_3$-Majoritätsbeschluß der Conferenz das Recht zusteht, auf diesen Wechseln das verfallene Abstandsgeld einzuziehen und darüber zu quittiren.

Zur Vollstreckung eines solchen Conferenzbeschlusses ist die Aufnahme eines notariellen Actes erforderlich.

Die eventl. Abstandsgelder kommen, nach Abzug der etwaigen Unkosten, zur gleichmäßigen Vertheilung unter die übrigen Verbandsmitglieder.

§ 8.

Alljährig in der ersten Hälfte des Monats April wird eine Generalconferenz der Verbandsmitglieder berufen, in welcher Rechnungslegung, Vorlage sämmtlicher Bücher und Correspondenzen des Verbandes stattfindet. Es werden sodann auch die für den Verband entstandenen Kosten auf die einzelnen Mitglieder nach der Anzahl der von Jedem im abgelaufenen Jahre gelieferten Locomotiven vertheilt.

§ 9.

Fabriken, welche den Locomotivbau zeitweilig einstellen, oder liquidiren, scheiden während der Dauer der Betriebseinstellung oder Liquidation aus dem Verbande aus. Nach Beendigung der Betriebseinstellung oder der Liquidation, haben dieselben indessen das Recht, wieder in ihren Turnus einzutreten.

§ 10.

Zur Abänderung des Statuts ist Einstimmigkeit der in der Conferenz vertretenen Stimmen nöthig, und muß selbstverständlich die Tagesordnung der quest. Conferenz den Antrag auf Abänderung des Statuts enthalten

Berlin, den ten April 1877.

V.

Aktienkapital, Dividende usw. der L'aktiengesellschaften 1900—1910.

1. Hohenzollern

(betreibt neben dem L'bau auch den Bau von großen Dampfmaschinen, Ventilatoren und Kompressoren)

Geschäftsjahr	Aktienkapital in M.	Dividende		Umsatz in M.	Gewinn auf den Umsatz in %
		in %	in M.		
1900/1901 . .	2 400 000	10	240 000	5 380 000	4,5
1901/1902 . .	2 400 000	10	240 000	3 980 000	6,0
1902/1903 . .	2 400 000	10	240 000	5 334 000	4,5
1903/1904 . .	3 200 000	12	384 000	4 926 000	7,8
1904/1905 . .	3 200 000	12	384 000	4 929 000	7,7
1905 1906 . .	3 200 000	12	384 000	4 888 000	7,8
1906/1907 . .	4 000 000	12	480 000	5 754 000	8,3
1907/1908 . .	4 000 000	12	480 000	7 567 000	6,3
1908/1909 . .	4 000 000	12	480 000	7 892 000	6,1
1909/1910 . .	5 000 000	12	600 000	6 051 000	9,9

2. Schwartzkopff

(betreibt neben dem L'bau [mit ca. $^2/_3$ vom Umsatz] wichtige Spezialbranchen, als Torpedo- und Minen- sowie Setzmaschinen- und Flaschenmaschinenbau, für welche sie durch Patente geschützt ist, bezw. das alleinige Ausführungsrecht besitzt)

Geschäftsjahr	Aktienkapital in M.	Dividende		Umsatz in M.	Gewinn auf den Umsatz in %
		in %	in M.		
1899/1900 . .	10 800 000	13	1 404 000	10 981 513	12,8
1900/1901 . .	10 800 000	10	1 080 000	11 512 678	9,4
1901/1902 . .	10 800 000	10	1 080 000	11 874 952	9,1
1902/1903 . .	10 800 000	10	1 080 000	11 292 352	9,6
1903/1904 . .	10 800 000	10	1 080 000	10 098 721	10,7
1904/1905 . .	10 800 000	$10^1/_2$	1 134 000	10 440 531	10,8
1905/1906 . .	10 800 000	13	1 404 000	12 843 794	10,9
1906/1907 . .	12 000 000	14	1 680 000	18 041 815	9,3
1907/1908 . .	12 000 000	15	1 800 000	24 023 455	7,5
1908/1909 . .	12 000 000	16	1 920 000	25 024 817	7,7
1909/1910 . .	12 000 000	14	1 680 000	18 896 166	8,8

3. Breslau

(betreibt außer dem L'bau, und zwar in der Hauptsache den Bau von Waggons, Dampfmaschinen, Dampfturbinen, Diesel-Motoren, Fördermaschinen, Zuckerfabriks-Einrichtungen und hydraulischen Pressen)

Jahr	Aktienkapital in M.	Dividende auf Stammaktien in %	Dividende auf Vorzugsaktien in %	Dividende in M.	Umsatz in M.	Gewinn auf den Umsatz in %
1900	3 300 000 St.-A. / 3 300 000 V.-A.	14½	4½	627 000	11 320 303	5,5
1901	„	8	4½	412 500	11 853 592	3,5
1902	„	6¼	4½	354 750	10 482 658	3,4
1903	„	8½	4½	429 000	10 288 890	4,2
1904	„	12½	4½	561 000	12 452 829	4,5
1905	„	16	4½	676 500	14 727 654	4,6
1906	„	18	4½	742 500	15 448 999	4,8
1907	„	20	4½	808 500	22 916 452	3,5
1908	„	22	4½	874 500	26 433 555	3,3
1909	„	25	4½	973 500	21 700 000	4,5
1910	„	25	4½	973 500	16 500 000	5,9

I. 4%-Anleihe von 1898 von M. 4000000, Stand 1910 — M. 3783000
II. Desgl. „ 1901 „ 2400000, „ 1910 — „ 2269000
zusammen M. 6400000 M. 6052000

4. Hannover

(betreibt neben dem L'bau [mit ca. ⅔ des Umsatzes] den Bau von Wasserwerkmaschinen, Schlamm-Trockenanlagen, Dampfkesseln und Dampfmaschinen)

Geschäftsjahr	Aktienkapital in M.	Dividende in %	Dividende in M.	Umsatz in M.	Gewinn auf den Umsatz in %
1899/1900 . .	4 643 100	28	1 300 068	11 162 053	11,6
1900/1901 . .	4 643 100	28	1 300 068	11 760 000	11,0
1901/1902 . .	4 643 100	20	928 620	10 068 000	9,2
1902/1903 . .	4 643 100	20	928 620	11 153 000	8,3
1903/1904 . .	4 643 100	25	1 160 775	11 427 000	10,2
1904/1905 . .	4 643 100	25	1 160 775	11 310 000 (Streik)	10,3
1905/1906 . .	5 093 100	20	928 620	9 341 800	9,9
1906/1907 . .	5 093 100	25	1 273 275	17 162 000	7,4
1907/1908 . .	5 093 100	25	1 273 275	20 828 000	6,1
1908 1909 . .	8 000 000	24	1 920 000	24 750 000	7,8
1909/1910 . .	8 000 000	20	1 600 000	19 000 000	8,4

I. Hypothek von 1873 auf 1 800 000 M. zu 3½ %.
(Stand 1910 — M. 454 000).
II. Hypothek von 1908 auf 350 000 M. zu 4½ %.
(Stand 1910 — M. 117 000).

5. Humboldt

(betreibt neben dem L'bau, und zwar in der Hauptsache, den Bau von Berg- und Hüttenwerks-Spezial-Maschinen, Dampfmaschinenkesseln und Mineralmühlen)

Geschäftsjahr	Aktienkapital in M.	Dividende		Umsatz in M.	Gewinn auf den Umsatz in %
		in %	in M.		
1899/1900	5 400 000	9	486 000	8 730 041	5,5
1900/1901	5 400 000	6	324 000	10 002 460	3,2
1901/1902	5 400 000	5	270 000	8 391 911	3,2
1902/1903	6 000 000	3	180 000	7 614 790	2,3
1903/1904	6 000 000	5	300 000	10 185 805	2,9
1904/1905	6 000 000	7	420 000	12 453 191	3,3
1905/1906	10 500 000	7½	787 500	14 246 278	5,5
1906/1907	10 500 000	8	840 000	16 277 113	5,1
1907/1908	10 500 000	8	840 000	18 758 343	4,5
1908/1909	10 500 000	8	840 000	18 287 874	4,6
1909/1910	14 100 000	8	1 128 000	19 050 875	5,9

Von 1902 ab ist eine 4½%-Anleihe von 3 000 000 M. zu verzinsen (Stand 1910 : 2 812 000 M.)

Außerdem sind 9 verschiedene Hypotheken aufgenommen. (Stand 1910 : 2 482 449 M.)

6. Vulcan

(betreibt neben dem L'bau, und zwar in der Hauptsache, den Bau von Schiffen, Schiffs- und stationären Dampfmaschinen und Dampfturbinen)

Geschäftsjahr	Aktienkapital in M.	Dividende		Umsatz in M.	Gewinn auf den Umsatz in %
		in %	in M.		
1900	10 000 000	14*)	1 260 000	40 139 029	3,1
1901	10 000 000	14	1 400 000	26 792 869	5,2
1902	10 000 000	14	1 400 000	17 470 530	8,0
1903	10 000 000	14	1 400 000	37 511 688	3,7
1904	10 000 000	14	1 400 000	17 152 817	8,1
1905	10 000 000	14	1 400 000	24 408 137	5,7
1906	10 000 000	14	1 400 000	30 075 488	4,6
1907	10 000 000	14	1 400 000	39 512 448	3,5
1908	10 000 000	12	1 200 000	24 318 161	4,9
1909	10 000 000	12	1 200 000	36 537 160	3,3
1910	15 000 000	11**)	1 246 182	22 598 011	5,5

*) bezw. 7% auf neue Aktien.
**) „ 4% „ junge „
NB. Seit 1910 ist eine 4½%-Anleihe von M. 5000000 zu verzinsen.

7. Union

(betreibt außer dem L'bau noch allgemeinen Maschinenbau, Brückenbau, Bagger- und Schiffsbau)

Jahr	Aktienkapital in M.	Dividende			Umsatz i. M.	Gewinn auf den Umsatz in %
		in % auf Aktien	in % auf Genuß-Aktien	in M.		
1900	2 180 000	19	—	414 200	4 411 806	9.4
1901	„	20	—	436 000	4 406 634	9,9
1902	„	20	—	436 000	4 107 739	10,6
1903	„	20	—	436 000	3 822 551	11,4
1904	„	22½	—	490 500	4 238 584	11,6
1905	„	22½	—	490 500	4 705 164	10,4
1906	2 180 000 Akt. 2 180 000 Gen.	20	6	566 800	5 211 828	10,8
1907	„	20	6	566 800	5 551 579	10,2
1908	„	20	6	566 800 87 200*)	6 352 293	10,2
1909	4 360 000	20	—	872 000	6 280 856	13,9
1910	„	20	—	872 000	5 627 569	15,5

*) 4% Abfindung auf die Genußscheine.

Bemerkung: Ein großer Teil der Dividende wird durch Pachtzins für den umfangreichen Grundbesitz der Gesellschaft aufgebracht.

VI.

Zusammenstellung der Material-Bruttogewichte für die L'typen T 12, S 6, P 8 und einen 21,5 cbm-Tender.

Material	T 12 kg	S 6 kg	P 8 kg	Tender kg
Gußeisen (Roheisen) einschl. 10% Abbrand	6 825	6 875	8 000	700
Flußstahl- und Flußeisen-Formguß	3 650	2 700	4 500	2 100
Stahl und Schmiedestücke, vorgeschmiedet	1 700	1 400	3 650	250
Blatt- und Spiralfedern . .	550	650	850	575
Feinbleche	2 200	1 350	1 400	400
Grob- und Behälterbleche .	5 600	7 250	8 750	8 150
Rahmen- und Kesselbleche .	10 000	12 500	15 900	—
Rohre	3 750	4 575	5 250	125
a) gewöhnliche Rohre . .	(600)	(450)	(600)	(125)
b) Heizrohre	(1 600)	(1 975)	(1 950)	(—)
c) Rauchrohre	(850)	(1 150)	(1 400)	(—)
d) Ueberhitzerrohre . . .	(700)	(1 000)	(1 300)	(—)
Stab- und Schmiedeeisen .	15 000	15 250	16 200	6 100
Formeisen	425	275	450	1 450
Kupfer in Legierungen . .	1 200	1 025	1 400	175
Zinn „ „ . .	200	175	250	40
Kupferbleche	1 550	2 100	2 650	—
Kupferrohre	300	250	300	30
Stangenkupfer	650	675	1 000	—
Verschiedenes	250	—	350	—

L-V-B-Rundschreiben Nr. 661 vom 5. Nov. 1912.

VII.

Zusammenstellung von Baustoffgruppen-Preisen nach Ermittlungen des K. E. Z. Oktober 1911 gegen Oktober 1912.

Material	Oktober 1911 pro t M.	Oktober 1912 pro t M.
Gießerei-Roheisen . .	66.—	76.50
Flußstahl- u. Flußeisen-Formguß	470—700	595—850
Stahl, geschmiedet . .	211—570	295—690
Blatt- und Spiralfedern	255 - 280	340
Feinbleche	149	170
Grob- u. Behälterbleche	136.50	155
Kessel- u. Rahmenbleche	132	150
Rohre, einschl. Heiz-, Rauch- und Ueberhitzerrohre	290—350	340—450
Stabeisen	117	140
Formeisen	138	143
Kupfer in Legierungen (Rohkupfer)	Lst.	Lst.
a) Chile-Notierung .	55.17.6/56.—.—	78.5.—/78.10.0
b) Bestes Englisches	59.10.0	83.10.0
Zinn in Legierungen		
a) Straits	191.10.0/191.12.6	225.—.—/225.10.—
b) English Ingots .	195.—.—/196.—.—	228.—.—/229.—.—
Feuerbüchse einschl. Zuschläge für Kümpelung	Mk. 1990	Mk. 2330—2500
Rundkupfer	1410 - 1590	2040 - 2070
Kupferbleche	1480 - 1500	1950
Kupferrohre	1430	2110

L-V-B-Rundschreiben Nr. 661 vom 5. November 1912.

VIII.

Bauartänderungen mit Mehr- bzw. Minderpreisen für die L'typen S 10, P 8, G 10 in der Frühjahrsvergebung 1911.

a) Type S 10

Bauartänderung	Mehrpreis	Minderpreis
Abgeänderte Schlammtöpfe am Tender	M. 70.—	
Verstärkte Zugkästen	„ 85.—	
Stehbolzen aus hohlgewalztem Kupfer	„ 65.—	
	M. 220.—	
Aenderung der Signallaternen für Fortfall der grünen Vorsteckscheiben . .		M. 4.40
Minderpreis für 21,5 cbm normale Tender an Stelle 30 cbm Tender mit amerikanischem Drehgestell		„ 1 960.—
Minderpreis für amerikanische Drehgestelle		„ 800.—
Minderpreis für Westinghouse-Bremse		„ 9.—
Wegfall der Windenkasten		„ 50.—
Fortfall der Sandkasten-Siebe . . .		„ 5.—
		M. 2 828.40

b) Type P 8

Abgeänderte Schlammtöpfe	M. 70.—	
Verstärkte Zugkasten	„ 85.—	
Stehbolzen aus hohlgewalztem Kupfer	„ 65.—	
	M. 220.—	
Aenderung der Signallampen für Fortfall der grünen Vorsteckscheiben . .		M. 4.40
Fortfall der Achslager nach Patent Obergethmann		„ 480.—
Fortfall der Verstärkung der Tragfedern		„ 13.—
Amerikanische Drehgestelle		„ 800.—
Minderpreis für Westinghouse-Bremse		„ 9.—
Wegfall der Windenkasten		„ 50.—
Fortfall der Sandkasten-Siebe		„ 5.—
Nachlaß für Oelgefäße zur besseren Schmierung der Achsbuchsgleitbacken		„ 12.—
		M. 1 373.40

c) Type G 10.

Bauartänderung	Mehrpreis	Minderpreis
Für die Schmiergefäße an den Drehpunkten der Lokomotivausgleichhebel	M. 21.—	
Für die Ausführung der Fußtritte und Handstangen am Aufstieg zum Sandkasten	„ 86.—	
Handstangen an der linken Seite der Rauchkammer	„ 14.50	
Mehrpreis für 16 cbm-Tender mit amerikanischem Drehgestell an Stelle 12 cbm-Tender	„ 3 395.—	
Stehbolzen aus hohlgewalztem Kupfer	„ 65.	
	M. 3 581.50	
Aenderung der Signallaternen durch Fortfall der grünen Vorsteckscheiben		M. 4.40
Fortfall der Achslager nach Patent Obergethmann		„ 800.—
		M. 804.40

L-V-B-Protokoll Nr. 194 vom 2. Mai 1911.

IX.

Vertrag des Deutschen Locomotiv-Verbandes A vom 13. März 1890.

Die unterzeichneten Firmen haben sich zur Wahrung ihrer gemeinschaftlichen Interessen beim Verkauf von Locomotiven zu einem „Deutschen Locomotiv-Verband“ geeinigt und folgenden Vertrag abgeschlossen:

§ 1.

Gegenstand des Vertrags

sind die für deutsche Eisenbahnen bestimmten Locomotiven und deren gleichzeitig mitzuliefernde Reservetheile, einerlei, ob sie während der Dauer dieses Vertrags im Wege der öffentlichen oder engeren Ausschreibung verdungen oder freihändig vergeben werden.

Ausgenommen sind

1. Locomotiven für Privatzwecke, welche also dem öffentlichen Verkehr nicht dienen;
2. Locomotiven unter 15 Tonnen Leergewicht, insoweit dieselben nicht für Staatsbahnen bestimmt sind;
3. Locomotiven für Straßenbahnen.

§ 2.

Vertheilung der Arbeit.

Die Vertheilung der den Gegenstand dieses Vertrags bildenden Locomotiven und deren Reservetheile soll derartig erfolgen, daß zufallen die Lieferungen

1. für die Königreiche Bayern, Sachsen und Württemberg, für das Großherzogthum Baden, sodann für die Werrabahn und die Main-Neckarbahn	der Sächsischen Maschinenfabrik vorm. Richard Hartmann in Chemnitz, dem Eisenwerk J. A. Maffei in Hirschau bei München, der Act.-Gesellschaft Locomotivfabrik Krauß & Co. in München, der Maschinenfabrik Eßlingen in Eßlingen, der Maschinen-Baugesellschaft Karlsruhe in Karlsruhe,
2. für die übrigen deutschen Länder und Luxemburg	den Preußischen Locomotivfabriken und der Elsässischen Maschinenbaugesellschaft in Grafenstaden.

In Betreff der Vertheilung ihrer Locomotivarbeiten bilden die unterzeichneten preußischen Locomotivfabriken und die Fabrik Grafenstaden einen engeren Verband: den „Norddeutschen Locomotiv-Verband“ und wird hierüber ein Specialvertrag abgeschlossen werden.

Den andern Locomotivfabriken bleibt vorbehalten, die Vertheilung der auf ihren Gesamtantheil entfallenden Locomotiven in anderer Weise, sei es generaliter oder für den einzelnen Fall, jedoch gleichfalls im Sinne dieses Vertrages unter sich zu bewirken, oder ebenso einen Süddeutschen Locomotiv-Verband als Unterabtheilung des Deutschen Locomotiv-Verbandes zu bilden.

§ 3.

Dauer des Vertrags.

Die Dauer des Vertrags ist auf vorläufig 5 Jahre festgesetzt. Wenn nicht sechs Monate vor Ablauf des letzten Jahres eine Kündigung von einem der Mitglieder in einem eingeschriebenen Briefe an den Vorsitzenden erfolgt, verlängert sich die Dauer stillschweigend um ein Jahr und so fort. Der Vertrag tritt mit dem 13. März 1890 in Kraft, begreift aber auch unter sich alle Locomotiven, welche bis zum 13. März 1890 ausgeschrieben, aber noch nicht vergeben sind.

§ 4.

Pflichten der Mitglieder.

Die Mitglieder des Verbandes verpflichten sich, bei der Ausschreibung von Locomotiv-Arbeiten, die ihrem Vertheilungsbezirk nicht angehören, sich jeder Offerte zu enthalten, es sei denn, daß sie von derjenigen Locomotivfabrik, welcher die ausgeschriebene Arbeit vertragsmäßig zufällt, oder von dem Geschäftsführer des Verbandes ausdrücklich ersucht werden, Schutzofferten abzugeben, bei denen die Höhe des zu offerierenden Preises und die anzubietende Lieferfrist angegeben sein werden. Als Regel wird angenommen, daß derartige Schutzofferten zwischen den beiden Unterverbänden um mindestens M. 1500 pro Locomotive und um 10 Prozent für Reservetheile höher zu normiren sind und einen Monat längere Lieferfrist zu stellen ist, als von der betreffenden Fabrik, welcher vertragsmäßig die Lieferung zukommt.

Dem Geschäftsführer des Verbandes sind sowohl von dem Norddeutschen Verband, wie von den anderen (süddeutschen) Locomotivfabriken am Schluß jeden Monats Mittheilungen zu machen über die Zahl der von jeder Fabrik zur Ausführung übernommenen Locomotiven und über deren Preise.

§ 5.

Organe des Verbandes.

Der Deutsche Locomotiv-Verband übt seine Tätigkeit aus:

a) durch seine Generalversammlung,
b) durch seinen Vorsitzenden,
c) durch seinen Geschäftsführer.

§ 6.

Generalversammlung.

Ordentliche Generalversammlungen finden alljährlich einmal, und zwar im April statt; außerordentliche Generalversammlungen auf Anordnung des Vorsitzenden oder auf Antrag von mindestens 4 Mitgliedern. Sie werden mittels eingeschriebener Briefe von dem Vorsitzenden spätestens 8 Tage vorher berufen und beschließen ohne Rücksicht auf die Anzahl der anwesenden Verbandsmitglieder mit absoluter Mehrheit. Jedes Mitglied hat gleiches Stimmrecht. Bei Stimmengleichheit gilt der Antrag für abgelehnt. Ort und Zeit der Generalversammlung bestimmt der Vorsitzende.

Aenderungen dieses Vertrags können jedoch nicht anders als durch Zustimmung aller in der Versammlung anwesenden Verbandsmitglieder herbeigeführt werden. Ein derartiger Beschluß kann nur dann gefaßt

werden, wenn die mit der Einladung zu versendende Tagesordnung auf Abänderungen des Vertrages verweist.

§ 7.

Vorsitz.

Die Generalversammlung wählt zur Leitung der gemeinsamen Angelegenheiten und zur Vertretung der Verbands-Interessen einen Vorsitzenden und dessen Stellvertreter auf einjährige Amtsdauer. Bei der Wahl ist darauf zu achten, daß der eine Vorsitzende dem norddeutschen, der andere dem süddeutschen Locomotiv-Verbande angehört. Wählbar als Vorsitzende sind die Inhaber, Theilhaber bzw. Vorstandsmitglieder der Vertrag schließenden Firmen.

§ 8.

Geschäftsführer.

Der Verband überträgt die formellen Arbeiten des Verbandes einem zu wählenden Geschäftsführer und setzt dessen Rechte und Pflichten in einem mit ihm abzuschließenden Vertrage fest. Zu der Wahl ist die Zustimmung der Generalversammlung erforderlich.

Der Geschäftsführer hat monatlich sämmtlichen Mitgliedern eine Generalübersicht über den Geschäftsverkehr, die Anzahl der gegebenen und der von jeder Verbandsfirma übernommenen Locomotiven, deren Preise etc. zuzustellen.

§ 9.

Behandlung von streitigen Fällen.

In der Erwartung, daß alle Verbandsmitglieder ihren Verpflichtungen nachkommen werden, verzichten bis auf Weiteres die Mitglieder des norddeutschen Verbandes den andern deutschen Fabriken gegenüber und umgekehrt die zuletzt Genannten den Mitgliedern des norddeutschen Verbandes gegenüber auf die Festsetzung von Conventionalstrafen, die bei einer Verletzung der getroffenen Vereinbarung zu verhängen wären.

Damit ist jedoch nicht ausgeschlossen, daß die in solcher Weise geschädigte Locomotivfirma auf Grund dieses Vertrages gerichtlich diejenigen Entschädigungsansprüche geltend macht, die ihr aus dem vertragswidrigen Verhalten einer anderen Fabrik erwachsen sind.

§ 10.

Beiträge.

Zur Deckung der Verbandsunkosten, sowie zur Bildung eines Reservefonds behufs Förderung gemeinsamer Interessen zahlt in den ersten Tagen des Januar und des Juli jede Fabrik für die während des letzten Halbjahrs von ihr vertragsmäßig übernommenen Locomotiven einen Beitrag von M. 100 pro Locomotive an die Hauptverbandskasse ein.

Ueber die Abänderung dieser Beträge für die nächsten Jahre beschließt die jedesmalige Generalversammlung.

Bei Auflösung des Verbandes werden die Bestände nach der Höhe der Zahlungen repartirt, die von den einzelnen Fabriken an die Hauptverbandskasse geleistet worden sind.

X.

Specialvertrag des Norddeutschen Locomotiv-Verbandes B vom 13. März 1890.

Die unterzeichneten Locomotivfabriken haben sich zu einem Norddeutschen Verband geeinigt und den nachstehenden Specialvertrag abgeschlossen:

§ 1.

Vertheilung der Arbeit.

Die Vertheilung der auf diesen Verband entfallenden Locomotiv-Arbeiten soll eine möglichst gerechte und rationelle sein unter Vermeidung zu großer Zersplitterung der Aufträge. Soweit irgend angängig soll ein Verbandsmitglied bei jeder Zutheilung nicht weniger als drei Locomotiven von ein und derselben Sorte zugewiesen erhalten.

Als Einheit für die Vertheilung gilt die preußische Normal-Güterzugmaschine.

Höher- oder minderwerthige Locomotiven und Reservetheile werden je nach Preis und Gewicht entsprechend in Anrechnung gebracht.

Für die Vertheilung der Locomotiv-Arbeiten ist die Reihenfolge der Eröffnungstermine für die z. Zt. bekannten Submissionen maßgebend.

§ 2.

Antheilsberechtigung.

Der Norddeutsche Locomotiv-Verband besteht z. Zt. aus den nachstehenden Fabriken. Die jeder Fabrik beigeschriebene Zahl bezeichnet die Höhe ihrer Antheile, welche dieselbe von insgesamt 65 Antheilen zu beanspruchen hat:

	Einheiten
Henschel & Sohn in Kassel	20
Actiengesellschaft für Locomotivbau „Hohenzollern“ in Düsseldorf	3
A. Borsig in Berlin	4
Uniongießerei in Königsberg	5
Stettiner Maschinenbau-Actiengesellschaft „Vulcan“ in Bredow-Stettin	6
Berliner Maschinenbau-Actiengesellschaft vorm. L. Schwartzkopff in Berlin	11
Hannoversche Maschinenbau-Actiengesellschaft in Linden-Hannover	11
Elsässische Maschinenbaugesellschaft in Grafenstaden .	5
Sa.	65 Antheile.

Die Reihenfolge der Vertheilung wird in der ersten Versammlung durch das Loos festgestellt.

§ 3.

Rechte und Pflichten der Mitglieder.

Jedes Mitglied des Verbandes ist ausdrücklich verpflichtet, die in der Conferenz festgestellten Preise, Lieferzeiten und sonstigen Bedingungen nie zu unterbieten oder zu umgehen und, sofern es in öffentlichen oder in engeren Submissionen oder bei freihändigen Ver-

gebungen überhaupt eine Schutzofferte abgeben will oder nach Conferenzbeschluß abzugeben hat, gehalten, dieselbe um mindestens 1500 Mark pro Locomotive und um 10 Prozent für Reservetheile unter Berücksichtigung der Fracht höher zu normiren und 1 Monat längere Lieferfrist zu stellen, als diejenige Fabrik, welche im Turnus nach Sitzungsbeschluß die Minimal-Offerte einzureichen hat.

Sollte eine Verbandsfirma in dem laufenden Turnus eine oder mehrere Maschinen über ihre Quote erhalten, so wird ihr der Ueberschuß im nächsten Turnus in Abrechnung gebracht. Erhält hingegen eine Verbandsfirma eine zu geringe Quote, so hat sie den Anspruch auf baldige Zutheilung, thunlichst schon für die nächste öffentliche Submission, zu welcher von Seiten des Verbandes Bestimmungen noch nicht getroffen sind.

Jede Verbandsfirma ist berechtigt, eine Lieferung, zu welcher sie im laufenden Turnus an der Reihe wäre, abzulehnen, jedoch lebt in solchem Falle das Anrecht derselben erst wieder bei solchen Submissionen auf, welche zur Zeit noch nicht veröffentlicht oder sonst bekannt waren. Eine Abweichung hiervon ist nur durch besonderen Conferenzbeschluß gestattet, bei dem die betreffende Firma sich der Abstimmung zu enthalten hat.

Eine Firma, welche von ihrem Verbandsrechte bei einer öffentlichen Submission Abstand nehmen will, hat dies dem Vorsitzenden baldmöglichst, mindestens 10 Tage vor dem Submissionstermine anzuzeigen, damit die Dispositionen wegen anderer Zutheilung getroffen werden können. Andernfalls hat sie die ihr zufallende Quote unbedingt zu übernehmen, wenn ihr nicht der Austausch mit einer anderen Verbandsfirma gelingt. Ein freiwilliger Austausch von Arbeit unter den Verbandsfirmen bleibt überlassen.

§ 4.

Engere und freihändige Submission.

Dem Geschäftsführer sind alle bei den Verbandsfirmen eingehenden Anfragen über Locomotivarbeiten möglichst postwendend, spätestens aber innerhalb drei Tagen nach Eingang der betreffenden Anfrage mitzutheilen, damit eine Vertheilung auch der zu vergebenden Arbeiten in engerer Submission oder freihändig unter den befragten Interessenten nach ähnlichem Modus wie bei den öffentlichen Submissionen in einer anzuberaumenden Sitzung vorgenommen werden kann.

Diejenigen Mitglieder, an welche derartige Anfragen nicht gerichtet sind, verpflichten sich, in solchen Fällen sich der Concurrenz zu enthalten. Es bleibt jedoch unter allen Umständen — ausgenommen, wenn ein neuer Sitzungsbeschluß gefaßt ist — ausgeschlossen, daß eine Verbandsfirma ein größeres Arbeitsquantum von den dem Verbande zugetheilten Bahnen zur Ausführung übernimmt, als ihr nach Sitzungsbeschluß zugetheilt ist, gleichgiltig, ob die Bestellung aus einer öffentlichen oder engeren Submission oder in freihändiger Weise erfolgt.

§ 5.

Organe des Verbandes.

Seine Thätigkeit übt der Norddeutsche Verband aus:

1. durch Conferenzen,
2. durch seinen Vorsitzenden,
3. durch seinen Geschäftsführer.

§ 6.

Berufung von Conferenzen.

Sitzungen sind zu berufen in jedem Falle, in dem eine den Verbandssatzungen unterworfene Locomotivlieferung ausgeschrieben ist oder freihändig vergeben werden soll, ebenso wenn ein Mitglied eine solche bei dem Vorsitzenden beantragt oder Letzterer die Berufung für erforderlich erachtet. Zu den Sitzungen hat der Vorsitzende oder in dessen Behinderung der Stellvertreter die Mitglieder des Verbandes durch eingeschriebene Briefe unter Angabe der Tagesordnung in der Regel mindestens fünf Tage vor der Sitzung durch den Geschäftsführer einzuladen. In dringenden Fällen kann die Einberufung in kürzerer Frist, auch durch Depeschen erfolgen.

Den Ort der Conferenz bestimmt der Vorsitzende.

Jedes Jahr im Monat April wird eine besondere Versammlung berufen, in welcher außer der Neuwahl der Vorsitzenden die Rechnungslegung sowie die Vorlage der sämmtlichen Bücher und Correspondenzen des Verbandes stattfindet.

§ 7.

Aufgaben der Conferenzen.

Der Beschlußfassung in den Conferenzen unterliegen sämmtliche Angelegenheiten des Verbandes, insonderheit folgende Gegenstände:

1. Wahl des Vorsitzenden und zweier Stellvertreter,
2. Wahl des Geschäftsführers,
3. Feststellung der Preise und sonstigen Lieferungsbedingungen,
4. Vertheilung der Lieferung der angeforderten Locomotiven,
5. Feststellung der Abrechnungen und Verwendung des Kassenbestandes,
6. Abänderung dieses Vertrags,
7. Beschlußfassung über Gegenstände, deren Regelung zum Zwecke der Ausführung dieses Vertrags erforderlich, in demselben aber nicht ausdrücklich vorgesehen ist.

§ 8.

Stimmberechtigung und Vertretung der Verbands-Mitglieder.

Jede Verbandsfirma hat in den Sitzungen bei Abstimmung je eine Stimme. Dieses Stimmrecht kann ausgeübt werden:

1. durch den Inhaber, Theilhaber oder ein Vorstandsmitglied der Firma,
2. durch einen Procuristen oder Bevollmächtigten der Firma,
3. durch Uebertragung auf ein Verbandsmitglied.

In den beiden letzten Fällen ist eine Vollmacht erforderlich, die den Acten beizufügen ist.

Da auf diese Weise eine Vertretung der Interessen jeder Verbands-Firma in jeder Sitzung ermöglicht ist, so soll zu einer Beschlußfassung die einfache Stimmenmehrheit der in der Conferenz vertretenen Stimmen maßgebend sein, mit Ausnahme der Beschlüsse über Verwendung des Kassenbestandes (§ 12) und Abänderung des Vertrags (§ 14). Jedes Verbandsmitglied hat sich den so gefaßten Beschlüssen unweigerlich zu unterwerfen.

§ 9.

Vorsitzender.

Dem Vorsitzenden bezw. dessen Stellvertretern liegt ob die Leitung und Berufung der Conferenzen, die Controle der Geschäftsführung und die Ueberwachung der Ausführung der Conferenzbeschlüsse. In solchen Fällen, bei denen die Berufung einer Conferenz nicht möglich sein sollte, ist der Vorsitzende ermächtigt, selbständige Entscheidungen im Sinne dieses Vertrags vorbehältlich der Zustimmung der nächsten Conferenz zu treffen. Dasselbe gilt für die Vertheilung von solchen Ausschreibungen, die sich nur bis zu drei Locomotiven erstrecken.

§ 10.

Geschäftsführer.

Durch Wahl soll eine unparteiische Persönlichkeit als Geschäftsführer ernannt werden. Demselben liegt ob, die Bücher und Rechnungen des Verbandes zu führen und die geschäftlichen Angelegenheiten des Verbandes unter der Controle des Vorsitzenden zu besorgen. In den Sitzungen hat der Geschäftsführer das Protokoll zu führen und jedem Verbandsmitgliede so schnell als möglich eine Abschrift desselben zukommen zu lassen. Mittels regelmäßiger Monatsberichte sind die Verbandsmitglieder über die abgeschlossenen Geschäfte wie über die Vertheilung der Arbeit durch den Geschäftsführer in Kenntnis zu setzen.

§ 11.

Behandlung von streitigen Fällen.

In der Erwartung, daß alle Verbandsmitglieder ihren Verpflichtungen nachkommen werden, verzichten bis auf Weiteres die Mitglieder auf die Festsetzung von Conventionalstrafen für Verletzungen dieses Vertrags.

Damit ist jedoch nicht ausgeschlossen, daß die durch solche Verletzungen geschädigte Locomotivfirma auf Grund dieses Vertrages gerichtlich diejenigen Entschädigungsansprüche geltend macht, die ihr aus dem vertragswidrigen Verhalten einer anderen Fabrik erwachsen sind.

§ 12.

Beiträge.

Zur Bildung eines Garantie- und Reservefonds sowie zur Bestreitung der laufenden Ausgaben hat jede Firma für die während des letzten Halbjahres von ihr vertragsmäßig übernommenen Locomotiven am Beginn jedes Halbjahres pro Locomotive M. 50.— an die Direction der Disconto-Gesellschaft in Berlin à conto des Norddeutschen Locomotiv-Verbandes einzuzahlen und hiervon dem Geschäftsführer Mittheilung zu machen.

Ueber die Verwendung dieser Gelder können, insoweit die Bestreitung der laufenden Ausgaben nicht in Frage kommt, Beschlüsse nur mit einer Mehrheit von $^2/_3$ der anwesenden Stimmen gefaßt werden.

Nach Auflösung des Verbandes wird der Kassenbestand unter die Mitglieder nach Verhältnis der von jedem geleisteten Einzahlungen vertheilt. (Vergl. jedoch § 15.)

§ 13.

Dauer des Verbandes.

Die Dauer des Verbandes ist auf vorläufig 5 Jahre festgesetzt. Wenn nicht 6 Monate vor Ablauf des letzten Jahres eine Kündigung von einem der Mitglieder erfolgt, so verlängert sich die Dauer stillschweigend um ein Jahr und so fort. Der Vertrag tritt mit dem 13. März 1890 in Kraft, begreift aber auch unter sich alle Locomotiven, welche bis 13. März 1890 ausgeschrieben, aber noch nicht vergeben sind.

§ 14.

Abänderung des Vertrags.

Zur Abänderung des Vertrags ist Einstimmigkeit der in der Conferenz vertretenen Stimmen nöthig. Eine solche kann nur dann beschlossen werden, wenn die Tagesordnung der betreffenden Conferenz den genau formulirten Antrag auf Abänderung des Vertrags enthält und sämmtliche Mitglieder des Verbandes mindestens 8 Tage vorher durch eingeschriebene Briefe eingeladen worden sind.

§ 15.

Ausgleich.

Sollte der Fall eintreten, daß bei Auflösung des Verbandes eine vollständig gleichmäßige Vertheilung der Locomotiv-Arbeit unter zu Grundelegung der vertragsmäßig festgesetzten Antheilseinheiten nicht stattgefunden hat, so soll eine Ausgleichung in Geld derart erfolgen, daß jedes Verbandsmitglied, welches mehr Arbeit zugewiesen erhalten hat, als den auf dasselbe nach Maßgabe seiner Antheilsberechtigung verhältnismäßig entfallenden Antheil, für jede zuviel erhaltene Locomotiv-Einheit 5 Prozent des Offertpreises an diejenigen Verbandsmitglieder, welche ihren Antheil nicht erreicht haben, baar oder durch Anweisung auf seine Forderung an die Verbandskasse herauszuzahlen hat.

Uebergangsbestimmung.

Solange die Firma F. Schichau in Elbing dem Norddeutschen Locomotiv-Verband noch nicht beigetreten ist, wird der Verband bemüht bleiben, etwaige Wünsche dieser Firma, wenn dieselben nur irgend angemessen erscheinen sollten, thunlichst zu berücksichtigen und derselben einen berechtigten Antheil an den Locomotiv-Lieferungen für die dem Norddeutschen Verbande zugetheilten Bahnen vorzubehalten bezw. zu sichern.

XI.

Satzung des Deutschen Lokomotiv-Verbandes vom 1. Mai 1922.

§ 1.

Zweck des Verbandes.

Die vertragschließenden Firmen bilden unter dem Namen

„Deutscher Lokomotiv-Verband",

abgekürzt L.-V., mit Sitz in Berlin, eine Vereinigung zur Wahrung ihrer gemeinsamen Interessen in Lokomotivgeschäften. Diese Vereinigung soll sowohl eine möglichst gleichmäßige Beschäftigung der einzelnen Werke sichern als auch die Preise und Bedingungen, zu denen Lieferungen übernommen werden dürfen, regeln.

§ 2.

Geschäftsbereich.

In den Geschäftsbereich des Verbandes fallen alle Dampfkolbenlokomotiven, Tender und Lokomotivkessel und gleichzeitig mitzuliefernde Ersatzteile, feuerlose Lokomotiven, Kran- und Zahnradlokomotiven mit Dampfbetrieb. Ausgenommen sind: Dampfturbinenlokomotiven, Dampfdiesellokomotiven und ähnliche Bauarten, Druckluftlokomotiven, Dampftriebwagen, Lokomotiven mit Verbrennungsmotoren, mit eigenem Antrieb fahrende Dampfrangierkräne sowie Lokomotiven für das eigene Werk der gleichen Firma.

Nicht verbandspflichtig sind ferner gebrauchte Lokomotiven sowie neue Lokomotiven fremden Fabrikats. Die Ausfuhr solcher Lokomotiven unterliegt aber den Bestimmungen des Preisausschusses.

Die Untergestelle zu elektrischen Lokomotiven, soweit sie dem öffentlichen Verkehr im Inlande dienen, sind meldepflichtig.

Neue Lokomotiven, die vermietet werden, sind verbandspflichtig.

Neue Kessel, die gelegentlich von Ausbesserungen von Lokomotiven eingebaut werden, sind verbandspflichtig; die übrigen Ausbesserungsarbeiten dagegen nicht.

§ 3.

Anteile.

1. Die Verteilung der Lokomotivarbeit erfolgt nach Anteilen. Diese betragen für die Firmen

Henschel	191,0	Maffei	38,0
Hanomag	88,5	Hohenzollern	32,0
Schwarfzkopff	87,5	Humboldt	31,3
Borsig	72,0	Hartmann	28,0
Rheinmetall	64,0	Jung	28,0
Linke-Hofmann	61,0	Eßlingen	20,0
Krupp	60,0	Union	19,0
Vulcan	42,0	Karlsruhe	18,5
Orenstein & Koppel	41,2	Wolf	17,7
A. E. G.	40,0		

Aus den Anteilen und den übernommenen Aufträgen ergibt sich eine Turnusziffer, als deren Einheit die Tonne Leergewicht gilt. Demnach macht bei jeder Firma die Anteilziffer, in Tonnen ausgedrückt, einen

Turnus aus. Die Bewertung der Aufträge bei der Verteilung erfolgt ohne Rücksicht auf Bauart und Gattung nach Gewichtsmengen (Leergewicht). Diese werden zunächst vorläufig in den Konferenzen bzw. vom Preisausschuß festgesetzt. Nach Ablieferung ist dem Geschäftsführer das Nettoleergewicht für jede Lokomotive zwecks etwaiger Berichtigung im Turnus aufzugeben, die Leergewichte sind auf $^1/_{10}$ Tonne abzurunden.

2. Unbeschadet der Verrechnung aller verbandspflichtigen Aufträge auf vorstehende Anteilziffern gelten für das Inland bezüglich der dem öffentlichen Verkehr*) dienenden Lokomotiven usw. folgende besondere Vereinbarungen:

Lokomotiven, die für bayerische Bahnen bestimmt sind oder von bayerischen Bahnverwaltungen angefragt werden, sind den bayerischen Lokomotivfabriken zuzuweisen, sofern die Lokomotiven dem öffentlichen Verkehr dienen sollen. Das gleiche gilt bezüglich Sachsens, Württembergs und Badens für die in den betreffenden Ländern gelegenen Lokomotivfabriken. Alle im übrigen Deutschland dem öffentlichen Verkehr dienenden Lokomotiven fallen den nicht in den obengenannten vier Ländern gelegenen Lokomotivfabriken zu. Die Aufträge der Reichsbahnen (Zweigstelle Preußen) und sonstigen norddeutschen Staatsbahnen werden unter den letzteren Lokomotivfabriken im Verhältnis ihrer Anteile zueinander verteilt. 80 Prozent von diesen Anteilen kann jede Firma ohne Rücksicht auf ihren Turnusstand jeweilig beanspruchen. Die restlichen Mengen sollen zum Turnusausgleich der für diesen Bedarf berechtigten preußischen Fabriken dienen.

Soweit die in Bayern, Württemberg und Baden gelegenen Lokomotivfabriken infolge des Schutzes durch die übrigen befragten Mitgliedsfirmen Aufträge auf Untergestelle zu elektrischen Lokomotiven erhalten, werden diese im Auftragsturnus belastet. Die Mitgliedsfirmen, mit Ausnahme der A. E. G., sind verpflichtet, diesen Schutz auf Wunsch zu gewähren.

Solange die Firma Krupp ihren besonderen Vertrag mit der Reichsbahn hat, scheidet sie bei der Zuteilung von Staatsbahnlokomotiven aus.

3. Nach Ablauf eines jeden Monats, erstmalig für den Januar 1922, hat jede Firma der Geschäftsführung eine Nachweisung über die erfolgten Ablieferungen verbandspflichtiger Aufträge einzureichen, damit diese Nachweisungen bei den am 1. Januar 1924 beginnenden Verhandlungen über Verlängerung des Verbandes als Unterlage dienen können (vgl. § 19).

§ 4.

Organe des Verbandes.

Die Organe des Verbandes sind:

A. Die Hauptversammlung,
B. Der Vorsitzende oder dessen Stellvertreter,
C. Der geschäftsführende Ausschuß,
D. Der Preisausschuß,
E. Der technische Ausschuß,
F Die Geschäftsführung.

---

*) Oeffentlicher Verkehr liegt dann vor, wenn auf einer Bahnstrecke Personen oder Güter auf jedermanns Verlangen gegen tarifmäßige Gebühr befördert werden.

§ 5.

Verbandsleitung.

A. Hauptversammlung.

1. Alljährlich findet während des zweiten Kalendervierteljahres eine ordentliche Hauptversammlung statt.

2. Außerordentliche Hauptversammlungen finden so oft statt, als es die Umstände erfordern.

3. Die Hauptversammlungen werden durch den Vorsitzenden mindestens 14 Tage vorher mittels eingeschriebenen Briefes berufen. Die Entscheidung für die Berufung sowie die Feststellung der Tagesordnung steht dem Vorsitzenden zu; indessen muß eine außerordentliche Hauptversammlung stattfinden, sobald mindestens drei Verbandsmitglieder dieses verlangen, und zwar ist in solchen Fällen die Hauptversammlung innerhalb zwei Wochen, nachdem dieser Antrag an den Vorsitzenden gelangt ist, einzuberufen.

4. In der Hauptversammlung hat jede der vertragschließenden Firmen eine Stimme. Zur Teilnahme an den Hauptversammlungen und zur Stimmabgabe sind berechtigt: Gesellschafter, Geschäftsführer einer G. m. b. H., Vorstandsmitglieder von Aktiengesellschaften sowie die Prokuristen aller dieser Gesellschaften. In allen übrigen Fällen bedarf es einer besonderen Vollmacht für den entsandten Vertreter.

5. Alle Beschlüsse der Hauptversammlung werden, falls es dieser Vertrag nicht ausdrücklich anders bestimmt, mit einfacher Stimmenmehrheit gefaßt. Bei Stimmengleichheit entscheidet die Stimme des Vorsitzenden.

B. Der Vorsitzende oder dessen Stellvertreter.

1. Die ordentliche Hauptversammlung wählt einen Vorsitzenden, einen ersten, einen zweiten und einen dritten stellvertretenden Vorsitzenden.

2. Die Mandate des Vorsitzenden und der Stellvertreter gelten jedesmal für ein Geschäftsjahr, d. h. bis zur nächsten ordentlichen Hauptversammlung. Wählbar sind nur die nach Abs. 4 ohne besondere Vollmacht zur Stimmabgabe berechtigten Personen. Die Mandate erlöschen mit dem Verluste der Wählbarkeit.

C. Geschäftsführender Ausschuß.

1. Der Ausschuß besteht aus 7 nach Abs. A 4 stimmberechtigten und zwar aus den vier Vorsitzenden und drei von der ordentlichen Hauptversammlung für ein Geschäftsjahr gewählten Personen. Eine Vertretung der Ausschußmitglieder findet nicht statt. Die Mandate erlöschen mit dem Verluste der Wählbarkeit.

2. Die Ausschußverhandlungen leitet einer der Vorsitzenden, der Ausschuß stellt seine Geschäftsordnung selbst fest und regelt die Geschäftsführung auf Grund der von der Hauptversammlung gefaßten Beschlüsse.

3. Ueber die Ausschußsitzungen werden Niederschriften geführt und allen Verbandsfirmen zugesandt.

D. Preisausschuß.

1. Der Preisausschuß besteht aus sieben durch die Hauptversammlung zu wählenden Mitgliedern. Bezüglich der Auswahl ihres jeweiligen

Vertreters hat jede Firma Freiheit, jedoch muß der jeweilige Vertreter mit genügenden Vollmachten versehen sein.

2. Der Preisausschuß erhält seine Geschäftsordnung und allgemeinen Anweisungen vom geschäftsführenden Ausschuß und setzt danach sowohl allgemeine Richtlinien über die Preisbemessung fest, als auch Angebots- und Verrechnungspreise. Diejenigen ernstberechtigten Firmen, deren Geschäfte verhandelt werden, sind zu diesen Verhandlungen mit einzuladen und haben hierbei beschließende Stimme. Die Verrechnungspreise sollen sobald als möglich, spätestens aber drei Monate nach Auftragsmeldung, festgesetzt werden. Sie sollen dazu dienen, für die verschiedenwertigen Geschäfte einen Preisausgleich herbeizuführen, und werden nach einheitlichen Gesichtspunkten vom Preisausschuß festgesetzt.

3. Der Preisausschuß ist nur beschlußfähig, wenn mindestens drei, bei Beschlüssen über Verrechnungspreise mindestens fünf Mitglieder anwesend sind. Er faßt seine Beschlüsse mit einfacher Mehrheit. Bei Stimmengleichheit ist die betreffende Angelegenheit auf die nächste Sitzung zu vertagen. Entsteht auch hier wieder Stimmengleichheit, so entscheidet die Stimme der Lieferfirma.

4. Ist eine Sitzung des Preisausschusses beschlußunfähig, so werden die gleichen Punkte der Tagesordnung auf eine nächste, frühestens acht Tage nach der ersten einzuberufende, Sitzung gesetzt. Ueber diese Punkte ist die zweite Ausschußsitzung auf alle Fälle beschlußfähig.

5. Beschlüsse der Konferenzen (§ 9 Abs. 1), an denen drei Firmen, die Mitglieder des Preisausschusses sind, teilnehmen, gelten als Beschlüsse des Preisausschusses. Sofern in diesen Konferenzen Verrechnungspreise festgesetzt werden, müssen mindestens fünf Mitglieder des Preisausschusses anwesend sein.

E. Technischer Ausschuß.

Für die Behandlung technischer Fragen, technischer Einzelheiten für größere gemeinsame Geschäfte, Festsetzung von Preisen für Einzelteile, Mehr- oder Minderpreisen, insbesondere für die Reichseisenbahnen, sowie für die Vorbereitung größerer Konferenzen wird ein technischer Ausschuß von mindestens fünf Firmen gewählt, von denen wenigstens zwei dem Preisausschuß angehören müssen.

F. Geschäftsführung.

Der oder die Geschäftsführer werden von dem Vorsitzenden nach Zustimmung der Hauptversammlung angestellt. Sie erhalten ihre Anweisungen zur Geschäftsführung vom geschäftsführenden Ausschuß und sind zur Verschwiegenheit zu verpflichten.

§ 6.

Verbot selbständiger Angebotsabgabe.

Keine Firma darf Angebote auf Lieferungen, die nach § 2 verbandspflichtig sind, anders abgeben oder Bestellungen darauf anders übernehmen, als unter Befolgung der hierfür in diesem Vertrage festgesetzten Bestimmuungen. Allgemeine und unverbindliche Auskünfte über Preise, die den Richtlinien des Preisausschusses entsprechen müssen und, wie sie der laufende Geschäftsverkehr bedingt, Preislisten oder ähnliches sowie Projekte, dürfen unbeschränkt abgegeben werden. Unverbindliche

Auskünfte sind stets so zu halten, daß sie vom Empfänger nicht als Preisangebote angesehen werden können.

§ 7.

Anmeldung der Geschäfte.

1. Jede Firma hat alle unmittelbaren schriftlichen oder mündlichen Anfragen, letztere möglichst schriftlich bestätigt, vor Abgabe von Angeboten bzw. angebotene Aufträge, denen ein Angebot ihrerseits nicht vorhergegangen ist, vor Annahme des Auftrages bei dem Geschäftsführer innerhalb 24 Stunden anzumelden. Die Anmeldung hat mittels des dafür vorgeschriebenen Vordruckes zu erfolgen, auch wenn sie noch unvollständig ist, sie ist jedoch sobald als möglich zu vervollständigen. Ist die Angelegenheit eilig, so kann der Einsendung des Vordruckes eine telegraphische Anmeldung vorausgehen. Anfragen, die nach Ansicht der meldenden Firma nicht ernsthaft sind, werden auf besonders gekennzeichnetem Vordrucke gemeldet.

2. Unmittelbare Anfragen sind solche von Eisenbahnverwaltungen, Werken und Firmen, die für eigenen Bedarf oder zum Wiederverkauf auf eigene Rechnung kaufen.

Anfragen von Vertretern der Verbandsfirmen oder Vermittlern auf Lokomotiven, die dem öffentlichen Verkehr dienen sollen, gelten nicht als unmittelbare Anfragen, es sei denn, daß sie die Bahnverwaltung genau bekanntgeben. Ist der Vermittler auf Rückfrage hierzu nicht in der Lage, so darf eine Ermächtigung zur Angebotsabgabe nicht gegeben werden. Vermittleranfragen auf Lokomotiven, die nicht dem öffentlichen Verkehr dienen, können wie unmittelbare Anfragen behandelt werden.

3. Der Geschäftsführer gibt allen Firmen, die ein Geschäft melden, die mitbefragten Firmen umgehend bekannt.

4. Bestehen Zweifel über die Identität von Anmeldungen, so soll, falls keine Aufklärung darüber herbeigeführt werden kann, in einer Konferenz der beteiligten Firmen Entscheidung getroffen werden.

5. Falls seitens der Geschäftsführung oder von anderer Seite Bedenken erhoben werden, ob die von einer Firma erfolgte Anmeldung auf unmittelbarer Anfrage beruht, bzw. der Abgangstag des Angebotes zu früh aufgegeben erscheint, so hat der Geschäftsführer die Vorlage der einschlägigen Vorgänge zu verlangen. Sieht er sich auch nach Einsichtnahme in diese nicht in der Lage, Entscheidung zu treffen, so soll er, sobald es sich um mehr als eine Firma handelt, eine Konferenz einberufen, die hierüber beschließt, bei Stimmengleichheit entscheidet der Geschäftsführer.

6. Hat nur eine mündliche Anfrage vorgelegen und sind daher geeignete Unterlagen nicht vorhanden, so genügt eine schriftliche Erklärung der Firma, in der der Sachverhalt genau der Wahrheit entsprechend dargestellt sein muß.

7. Alle Anfragen, die dem Verbande als solchem zugehen, sind allen Mitgliedern zur Kenntnis zu bringen, und es gelten sämtliche Mitglieder auch ohne Anmeldung des betreffenden Geschäfts als beteiligt. Sind in einer solchen Anfrage bestimmte Wünsche bezüglich der Lieferfirmen ausgesprochen, so entscheidet die Mehrheit der Konferenz, inwieweit

bei der Zuteilung darauf Rücksicht zu nehmen ist. Die Bestimmungen des § 3, Abs. 2, sind hierbei zu wahren.

8. Geschäfte, die bei einer einzelnen Firma angefragt, aber für die Leistungsfähigkeit derselben zu umfangreich sind oder infolge sonstiger Bedingungen nicht durchführbar erscheinen, sollen anderen Verbandsfirmen ganz oder teilweise zugewendet werden, sofern nicht Vorschriften des Auftraggebers entgegenstehen. Zu diesem Zwecke wird die betreffende Firma die Anfrage dem Geschäftsführer bekannt geben und diesem gleichzeitig mitteilen, mit welchen anderen Verbandsfirmen sie gemeinsam die Verfolgung des Geschäftes beabsichtigt.

9. Bei jeder Anmeldung muß seitens der meldenden Firma im vorgeschriebenen Vordruck angegeben werden, bis zu welchem Tage das Angebot eingereicht sein muß. Dieser Tag darf jedoch nicht willkürlich gewählt werden, damit solche Firmen, deren Anmeldung nicht so zeitig eingeht, nicht benachteiligt werden.

§ 8.

Verspätete Anmeldungen.

Den Anspruch auf Abgabe des Ernstangebotes verlieren die Firmen, die die Anfrage nicht so rechtzeitig angemeldet haben, um noch an der Konferenz oder an dem schriftlichen Verständigungsverfahren teilnehmen zu können, oder aus irgend einem anderen Grund in der Konferenz nicht oder nicht rechtzeitig erscheinen bzw. nicht vertreten sind. Im Falle von Verkehrsstörungen hat der Geschäftsführer diese bei Anberaumung der Konferenzen zu berücksichtigen.

§ 9.

Verteilung der Angebotsrechte.

1. Konferenz.

Die Zuweisung der Ernstangebotsrechte erfolgt in der Regel durch Konferenzen. Zu diesen sind einzuladen alle Firmen, die das Geschäft gemeldet haben oder nach § 7 Abs. 7 als beteiligt anzusehen sind.

Der Geschäftsführer hat die Konferenz rechtzeitig anzuberaumen. Hinsichtlich des Ortes und des Zeitpunktes sind die Wünsche der Firmen möglichst zu berücksichtigen. Zwischen dem Konferenztage und dem frühesten von einer Firma angegebenen Abgangstage des Angebotes müssen mindestens 2 Tage, dürfen aber höchstens 8 Tage liegen.

Die Konferenz weist das Geschäft auf Grund der nachfolgenden Bestimmung einer oder mehreren Firmen zu und beschließt, ob und welche Firmen und zu welchen Bedingungen sie Ernst- und Schutzangebote (vgl. § 5 D und § 13) abgeben sollen. Sie setzt auch die Gültigkeitsdauer (Schutzfrist) für die getroffenen Vereinbarungen fest. Firmen, die bei einem Geschäft beteiligt, aber in der Konferenz nicht vertreten sind, haben, auch wenn sie auf Grund ihres Turnusstandes im Anspruch sind, kein Recht auf Zuweisung; die Konferenz darf jedoch einer solchen Firma ein Geschäft ganz oder teilweise zuweisen.

2. Schriftliches Verfahren.

Anstelle einer Konferenz ist auch eine schriftliche Vereinbarung der beteiligten Firmen über die Zuweisung eines Geschäftes statthaft. Der

Geschäftsführer überträgt in diesem Falle der erstmeldenden Firma die Führung. Verlangt aber eine der beteiligten Firmen die Abhaltung einer Konferenz, so muß eine solche einberufen werden.

3. Einzelanfragen.

Bei Einzelanfragen erfolgt die Zuweisung durch den Geschäftsführer, und zwar in der Regel frühestens drei Tage nach Eingang der Anmeldung.

4. Anspruch auf Zuweisung.

Anspruch auf Zuweisung des Angebotsrechtes hat diejenige Firma, die im Auftragsturnus unter Berücksichtigung der nachfolgenden Absätze 5, 6, 7 und 8 am niedrigsten steht, unter der Voraussetzung, daß der Auftrag nicht mehr als 30 Turnusse bei ihr ausmacht. Sofern ein Geschäft mehr als 30 Turnusse ausmachen würde, ist die Zuweisung an eine Firma allein vom Mehrheitsbeschluß der Konferenz abhängig. Bei einer Teilung sollen keiner Firma weniger als fünf Lokomotiven zugewiesen werden. Die Teilung einer Serie soll nur insoweit zulässig sein, als sie das Geschäft nicht gefährdet. Mit Einverständnis aller beteiligten Firmen kann die Konferenz das Ernstangebotsrecht auch einer anderen Firma als derjenigen, die nach vorstehenden Vorschriften Anspruch auf Zuteilung hat, zuweisen.

5. Keine Firma hat Anspruch auf Zuweisung von insgesamt mehr als 150 Turnusse. Sie scheidet vielmehr, wenn das der Fall sein würde, zugunsten der nächstfolgenden, mitangefragten Firma aus. Allein befragten Firmen kann eine höhere Zuweisung nicht versagt werden.

6. Den Anspruch auf Zuweisung eines Geschäftes verlieren diejenigen Firmen, die die vorgeschriebenen oder die in der Konferenz mit Rücksicht auf ausländische Konkurrenz festgesetzten Lieferzeiten nicht einzuhalten vermögen.

7. Vorlieferungen.

Bei der Zuteilung des Ernstangebotsrechtes genießt diejenige Firma, die allein mehrfache Vorlieferungen bei dem Käufer hatte, oder die angefragte Lokomotivgattung dem Käufer allein und mehrfach lieferte, ein Vorrecht von 5 Turnussen.

8. Turnusbücher.

Die Geschäftsführung hat ein Turnusbuch über die den einzelnen Firmen erteilten Aufträge und ein zweites über die den Firmen zugewiesenen Ernstangebotsrechte zu führen. Beide Bücher sind stets auf dem laufenden und in jeder Konferenz bereit zu halten. In die Turnusbücher sind zunächst die Aufträge nach den festgesetzten vorläufigen Leergewichten einzutragen und später nach den wirklichen Liefergewichten (§ 3 Abs. 1) zu berichtigen. In dem Turnusbuch für Ernstangebotsrechte sind diese bei Zuweisung zu belasten und bei Auftragserteilung oder Erklärung der ernstberechtigten Firma, daß sie das Geschäft als erledigt betrachtet und nicht weiter zu verfolgen gedenkt, jeweils wieder zu entlasten. Der Turnusstand wird in Tonnen auf zwei Dezimalen berechnet. Den Mitgliedern hat die Geschäftsführung den Turnusstand aller Firmen wöchentlich mitzuteilen.

9. Vertretung in den Konferenzen.

In jeder Konferenz kann sich jede beteiligte oder nach § 7 Abs. 7 als beteiligt anzusehende Firma beliebig durch einen oder mehrere Be-

amten vertreten lassen. Es steht ihren Vertretern jedoch nur eine Stimme zu. Die Vertretung durch eine andere Firma muß schriftlich oder telegraphisch bestätigt werden. Der Geschäftsführer ist in der Konferenz anwesend, darf jedoch eine Vertretung nicht übernehmen. Jede Firma, die in der Konferenz nicht mit Verhandlungsvollmacht vertreten ist, scheidet für die Beschlußfassung dieser Konferenz aus, ist deren Beschlüssen aber unterworfen.

10. Konferenzbeschlüsse.

Alle Konferenzbeschlüsse, soweit nicht ausdrücklich anders bestimmt ist, werden mit einfacher Stimmenmehrheit gefaßt. Bei Stimmengleichheit entscheidet, soweit nicht ausdrücklich anders bestimmt ist, das Los.

11. Niederschriften.

Ueber jede Konferenz ist eine Niederschrift anzufertigen, die von den jeweiligen Vertretern der Firmen und dem Geschäftsführer zu unterzeichnen ist. — Diese Niederschriften dürfen nur denjenigen Firmen, die das betreffende Geschäft gemeldet haben oder nach § 7 Abs. 7 als daran beteiligt anzusehen sind, übersandt werden.

§ 10.

Angebotsabgabe.

1. Jede Firma, die ein Geschäft gemeldet hat, soll erst auf Grund des Beschlusses einer Konferenz oder nach erfolgter Verständigung oder der Mitteilung des Geschäftsführers, daß das Geschäft von anderer Seite nicht gemeldet ist, ein verbindliches Angebot abzugeben berechtigt sein. Bei dem Angebot sind die in der Konferenz festgesetzten oder vereinbarten oder vom Geschäftsführer aufgegebenen Bedingungen sowie die Beschlüsse des Preisausschusses innezuhalten.

2. Angebote und Aufträge auf Lokomotiven unter 18 t Leergewicht mit weniger als 1435 mm Spurweite, ausgenommen für öffentlichen Verkehr, können jederzeit ohne Förmlichkeit abgegeben bzw. angenommen werden. Für das Ausland müssen die vom Preisausschuß gegebenen Preis- und Lieferbedingungen eingehalten werden. Für das Inland unterliegen derartige Lokomotiven einer Preisfestsetzung nicht. Für sie werden weder Verrechnungspreise festgesetzt noch erfolgt ein Preisausgleich mit den übrigen Geschäften. Sie werden lediglich im Auftragsturnus auf Grund der Leergewichte belastet. Außerdem kann die Hauptversammlung mit Zweidrittelmehrheit beschließen, daß die Angebotsabgabe auch anderer Gattungen für einen bestimmten Zeitraum freigegeben wird. Diese Geschäfte unterliegen jedoch den Preisvorschriften, dem Preisausgleich und der Turnusanrechnung wie die übrigen Geschäfte. Alle solche Aufträge sind monatlich zu melden bzw. ist jeweils Fehlmeldung zu erstatten.

§ 11.

Nachmeldungen.

Wird ein Geschäft, auf das von einer Firma ein Angebot abgegeben wurde, in einem gemeinsamen Verfahren behandelt, in dem drei oder mehr Firmen beteiligt sind, so entscheidet dieses Verfahren endgültig,

wenn nicht innerhalb der Schutzfrist eine öffentliche oder beschränkte Ausschreibung unter gleichzeitiger Wiederanfrage der bisher beteiligten Firmen erfolgt. Alsdann ist das Geschäft erneut zu behandeln.

§ 12.

Schutz der Ernstangebote.

Soweit in den Konferenzen nicht anders beschlossen wird, sind die Ernstangebote auf Lokomotiven, Kessel und Ersatzteile durch die anderen beteiligten Firmen in den Preisen mit mindestens 5 Prozent, die Lieferzeiten, soweit sie nicht vorgeschrieben sind, mit wenigstens einem Monat zu schützen. Reihenfolge und Abstufung der Schutzpreise soll in den Konferenzen in der Regel nach dem Turnusstand der beteiligten Firmen bemessen werden. Die Gültigkeitsdauer (Schutzfrist) wird in der Regel mit drei Monaten, für Ueberseegeschäfte mit sechs Monaten bemessen und kann auf Antrag mit Mehrheitsbeschluß der beteiligten Firmen jeweils um drei Monate verlängert werden. Für schriftliche Verständigungen und für solche Nachmeldungen, die nicht unter § 11 fallen, gelten die gleichen Schutzbestimmungen.

§ 13.

Verfolgung des Geschäftes.

1. Jede Firma ist verpflichtet, das ihr turnusmäßig zufallende oder durch eine Konferenz zugewiesene Geschäft zu übernehmen und mit aller Sorgfalt zu verfolgen. Weigert sich eine Firma, ein ihr turnusmäßig zufallendes Geschäft zu übernehmen oder weiter zu verfolgen, ohne daß sie eine andere Firma benennt, die bereit ist, das Geschäft zu übernehmen, so kann ihr das Geschäft mit Zweidrittelmehrheit der beteiligten Firmen mit 10 Prozent seines Turnuswertes im Auftragsturnus belastet werden. Ebenso kann für die dann den Auftrag übernehmende Firma eine Turnusbelastung bis herab zu nur 80 Prozent des Turnuswertes beschlossen werden.

2. Die ernstlich anbietende Firma ist mit Genehmigung des Preisausschusses berechtigt, den Auftrag unter jeder ihr genehm erscheinenden Bedingung hereinzunehmen. Werden der betreffenden Firma aber nachträglich Bedingungen gestellt, auf die sie nicht eingehen will, so soll die dem Turnusstand nach zunächst berechtigte, an dem Geschäft beteiligte, Firma gefragt werden, ob sie den Auftrag anzunehmen bereit ist. Verzichtet diese, so wird die nächstberechtigte Firma befragt usw. Im Falle der Ablehnung aller beteiligten Firmen ist das Geschäft zu streichen.

3. Will eine Firma ein ihr überwiesenes Geschäft nach längerer Bearbeitung nicht mehr weiter verfolgen, weil sie es für aussichtslos hält, so hat sie dies der Geschäftsführung zu melden. Diese hat dann alle beteiligten Firmen zu befragen, ob sie bereit sind, die Weiterverfolgung zu übernehmen. Sind hierzu mehrere Firmen bereit, so regelt sich der Anspruch nach dem Turnusstand. Derjenigen Firma, die das Geschäft übernimmt, ist in einem solchen Falle das Geschäft im Ernstangebotsturnus nur mit 50 Prozent zu belasten. Falls auch unter diesen Bedingungen keine beteiligte Firma das Ernstangebotsrecht übernehmen will, soll der Geschäftsführer dem Turnusstand nach den Firmen

die Weiterverfolgung mit nur 50 Prozent Belastung im Auftragsturnus anbieten. Die geldliche Verrechnung wird hiervon nicht berührt. Im Falle der Ablehnung aller beteiligten Firmen ist das Geschäft zu streichen.

§ 14.

Auftragsmeldung.

Jede Firma ist verpflichtet, jeden ihr erteilten Auftrag innerhalb 24 Stunden nach Eingang auf vorgeschriebenem Vordruck der Geschäftsstelle zu melden (ausgenommen die Bestimmung gemäß § 10 Abs. 2). Glaubt eine Firma, einen solchen Auftrag nicht ohne weiteres zu den etwa vom Käufer gestellten Bedingungen annehmen zu können, so hat sie dies im Vordruck zu bemerken mit einer Aeußerung darüber, ob sie glaubt, mit dem Käufer eine Einigung erzielen zu können, oder ob sie eine Einigung für ausgeschlossen hält, und die Geschäftsführung über den Gang der Verhandlungen auf dem laufenden zu halten. Diese hat die beteiligten Firmen zu unterrichten.

§ 15.

Nachbestellungen.

Nachbestellungen auf gleiche Lokomotiven und Kessel darf die betreffende Firma, falls sie ihr innerhalb sechs Monaten nach Vertragsabschluß und zu mindestens gleichem Preise und gleichen Bedingungen angeboten werden, annehmen, jedoch nur bis zur Höhe des ursprünglichen Auftrages und nur dann, wenn in der Zwischenzeit die Preisrichtlinien oder Preisbemessungen des Ausschusses keine steigende Richtung aufzuweisen haben. Die Firma hat diese Bestellung wie jeden anderen Auftrag anzumelden und die gleichen Abgaben zu entrichten.

§ 16.

Unkostenkasse.

1. Zur Bestreitung der Verwaltungs- und Geschäftsführungskosten sowie für andere Aufwendungen und Ausgaben aller Art im Interesse des Verbandes sind für alle Lieferungen, die unter diese Satzungen fallen, also auch für Lokomotiven unter 18 Tonnen leer und neue Mietslokomotiven, M. 30.— pro Tonne Leergewicht an die Unkostenkasse abzuführen. Dieser Satz kann von der Hauptversammlung durch Mehrheitsbeschluß geändert werden. Die Zahlungen werden fällig spätestens vier Wochen nach Auftragserteilung (vgl. § 14). Außerdem kann durch Mehrheitsbeschluß der Mitgliederversammlung ein bestimmter Hundertsatz der Summe aller Verrechnungspreise alljährlich zu den eingangs erwähnten Zwecken der Kasse zugeführt werden.

2. Alle Zahlungen erfolgen an die vom Vorsitzenden zu bestimmenden Stellen auf Grund von Zahlungsaufforderungen, die der Geschäftsführer gemäß den jeweiligen Vereinbarungen den Firmen zugehen läßt. Auszahlungen aus dieser Kasse erfolgen nur gegen Anweisungen, die von dem Vorsitzenden oder einem stellvertretenden Vorsitzenden oder in deren Behinderung von einem Ausschußmitgliede sowie von dem Geschäftsführer unterzeichnet sind.

3. Zwecks Beschaffung eines Kassenbestandes zahlt jede Firma bei Unterzeichnung gegenwärtigen Vertrages ein Eintrittsgeld von M. 1500.— für jede Einheit ihres Anteils ein.

4. Bei Auflösung des Verbandes werden nach endgültiger Abwicklung aller Geschäfte etwa noch in der Unkostenkasse vorhandenen Beträge an die Mitgliedsfirmen im Verhältnis ihrer Einzahlungen verteilt.

§ 17.

Preisausgleich.

1. Die Werke erhalten für ihre Lieferungen die von dem Preisausschuß festgesetzten Verrechnungspreise, während die gegenüber diesen Verrechnungspreisen erzielten Mehr- oder Mindererlöse auf sämtliche Aufträge eines Kalenderjahres nach der Summe der Verrechnungswerte umgelegt werden. Die Geschäftsführung stellt die zu zahlenden bzw. zu empfangenden Beträge der Mitglieder fest und veranlaßt den Ausgleich. Die hiernach zu zahlenden Beträge sind vom Beginn des nächsten Kalenderjahres bis zu dem von der Geschäftsführung festzusetzenden Ausgleichstage mit 3 Prozent, von diesem Tage ab mit 6 Prozent zu verzinsen.

2. In der Mitte eines jeden Kalenderjahres, erstmalig am 30. Juni 1922, findet eine vorläufige Abrechnung statt, die in den Halbjahresbericht der Geschäftsführung mit aufzunehmen ist.

§ 18.

Verfahren bei Zuwiderhandlungen oder Streitigkeiten.

1. Zuwiderhandlungen gegen die Bestimmungen dieses Vertrages sowie Streitigkeiten über die Auslegung desselben unterliegen der Beurteilung eines Schiedsgerichtes. Das Schiedsgericht wird zusammengesetzt aus drei stimmberechtigten Angehörigen der Verbandsfirmen, deren Wahl der Hauptversammlung obliegt und die unter sich den Vorsitzenden wählen. Ein Mitglied derjenigen Firmen, die bei dem in dem Schiedsgericht zu behandelnden Falle beteiligt sind, darf dem letzteren nicht angehören.

2. Das Schiedsgericht kann entweder auf Verweis oder auf Geldstrafe zugunsten der Unkostenkasse erkennen. Die Firma, die die Vertragsbestimmungen verletzt hat, muß mindestens den den Mitgliedern zugefügten Schaden voll ersetzen. Darüber hinaus kann eine weitere Strafe durch Herabsetzung des Verrechnungswertes des betreffenden Geschäftes verhängt werden.

3. Gegen den Spruch dieses Schiedsgerichtes kann innerhalb acht Wochen nach Zustellung an die Hauptversammlung appelliert werden. Die beteiligten Firmen sind von der Teilnahme an der Abstimmung nicht ausgeschlossen, indessen ist zur Verhängung einer Strafe Zweidrittelmehrheit erforderlich.

4. Jede verurteilte Firma haftet in erster Linie für die ihr auferlegte Strafe mit ihren Forderungen an den Verband und die Verbandsmitglieder.

5. Reklamationen der Verbandsmitglieder sind an den Vorsitzenden des Verbandes zu richten, der in solchen Fällen Einsicht in den sonst vertraulich zu behandelnden Teil der Geschäftsführung zu nehmen berechtigt ist.

6. Die Hauptversammlung ist in allen Fällen endgültige Instanz für die Erledigung aller Streigkeiten, auf gerichtliche Entscheidung wird ausdrücklich verzichtet.

§ 19.

Dauer des Vertrages.

1. Der Verband beginnt am 1. Mai 1922 und gilt auf Grund dieses Vertrages bis zum 30. Juni 1924 geschlossen.

2. Am 1. Januar 1924 sollen, ohne daß der Verband von einer Seite gekündigt werden muß, neue Verhandlungen über Anteile und Satzung auf Grund der inzwischen gewonnenen Erfahrungen aufgenommen werden.

§ 20.

Abänderung des Vertrages.

Zur Abänderung des Vertrages ist Dreiviertelmehrheit der in einer Hauptversammlung vertretenen Firmen nötig. Abänderung des Vertrages kann nur beschlossen werden, wenn die Tagesordnung Abänderungsantrag in seinem Wortlaut enthält. Zur Abänderung der §§ 2, 3, 10, 18, 19, 20 ist die Zustimmung aller Verbandsmitglieder erforderlich.

§ 21.

Ueberwachung.

1. Die Mitglieder sind verpflichtet, auf Verlangen der Geschäftsführung alle Zahlen zu geben, die diese zur Ausführung des Vertrages und zur Ueberwachung der Mitglieder in bezug auf die Erfüllung und Einhaltung der Bestimmungen dieses Vertrages benötigt.

2. Die Geschäftsführung ist berechtigt, in die einschlägigen Bücher und Schriftstücke der Mitglieder Einsicht zu nehmen oder mit dieser Ueberwachung und Einsichtnahme Beamte des Verbandes zu beauftragen.

§ 22.

Berichterstattung.

Der Geschäftsführer erstattet den Mitgliedern des Verbandes halbjährlich Bericht über die eingegangenen Anmeldungen, stattgehabten Hauptversammlungen, Ausschußsitzungen, Aufträge usw. Bezüglich derjenigen Geschäfte, die nur in dem beschränkten Kundenkreis der angefragten Firmen behandelt werden, darf nur allgemein, ohne Nennung der Besteller, berichtet werden.

§ 23.

Stellung der Rechtsnachfolger.

Die Mitglieder übernehmen für sich und ihre Rechtsnachfolger sowie für diejenigen, auf welche die Führung des Betriebes übergeht (Pächter), die Verpflichtung, die Bestimmungen dieses Vertrages einzuhalten und keine Verträge oder Abmachungen zu schließen, die gegen den Sinn dieses Vertrages verstoßen.

§ 24.

Verbindung mit Nicht-Verbandsfirmen.

Nimmt eine Verbandsfirma an einem in- oder ausländischen Unternehmen Interesse, das die Interessen des Verbandes berührt, oder gründet eine Verbandsfirma ein solches Unternehmen, so hat sie dem Verbande

davon Mitteilung zu machen. Die Mitglieder des Verbandes sind berechtigt, aus dem Verbande auszuscheiden, wenn die Verbandsabmachungen dadurch gefährdet werden. Ueber das Vorliegen der Gefährdung entscheidet die Hauptversammlung durch Mehrheitsbeschluß.

§ 25.

Uebergangsbestimmungen.

1. Unter diesen Vertrag fallen alle Verbandserzeugnisse, die von Beginn bis zum Ablauf des Vertrages angeboten, ausgeschrieben, angefragt oder bestellt werden. Auch nach Ablauf des Verbandes fallen solche im Verband behandelten Geschäfte unter den Vertrag, sofern die Bestellung innerhalb von drei Monaten nach Schluß des Verbandes erfolgt.

2. Während einer Zeit von sechs Wochen nach Beginn des Verbandes sollen von den bei einem Geschäft beteiligten Firmen, die im Auftragsturnus noch auf Null stehen, diejenigen bei der Zuteilung vorzugsweise berücksichtigt werden, die den größten Arbeitsmangel haben. Zu diesem Zweck ist der Auftragsbestand bei Beginn des Verbandes durch die Geschäftsführung zu ermitteln.

3. Die bis Vertragsbeginn wegen einzelner Geschäfte bezüglich der Zuteilung getroffenen Vereinbarungen bleiben bestehen. Die Preise können jederzeit geändert werden.

Quellenübersicht.

a) Wissenschaftliche Abhandlungen.

v. Beckerath, Industrielle Kartellprobleme der Gegenwart, Berlin 1926.

v. Beckerath, Kräfte, Ziele und Gestaltungen in der deutschen Industriewirtschaft, Jena 1924.

Bücher, Die Entstehung der Volkswirtschaft, Tübingen 1918.

Cassel, Theoretische Sozialökonomie, Erlangen, Leipzig 1923.

Das deutsche Eisenbahnwesen der Gegenwart, herausgegeben unter Mitwirkung der zuständigen Ministerien, Bd. 1 u. 2, Berlin 1911.

Deutsche Reichsbahngesellschaft, Die Deutsche Reichsbahn, Berlin 1924.

Ditges, Der deutsche Lokomotivbau in der Uebergangswirtschaft, Aufsatz in der Norddeutschen Allgemeinen Zeitung Nr. 352 vom 12. Juli 1918.

Glaser, Die Hannoversche Maschinenbau-Aktiengesellschaft, Dissertation Halle 1909.

Gothein, Der deutsche Außenhandel, Berlin 1901.

Grunzel, System der Industriepolitik, Leipzig 1905.

Grunzel, Ueber Kartelle, Leipzig 1902.

Harnisch, Die Kartellierungsfähigkeit der Maschinenindustrie, Dissertation Heidelberg 1917.

Huber, Die Reform des Submissionswesens (Sammlung wissenschaftlicher und kritischer Schriften aus den Gebieten der Volkswirtschaft und Technologie, herausgegeben von Dr. Hermann Grothe), Berlin 1882.

Kestner, Der Organisationszwang, Berlin 1912.

Kirchner, Die Entwicklung der deutschen Ausfuhr in Lokomotiven und der Weltmarkt, Aufsatz in „Maschinenbau-Wirtschaft", herausgegeben vom Verein Deutscher Maschinenbau-Anstalten, Heft 24 vom 22. September 1924.

Kleinwächter, Die Kartelle, Innsbruck 1883.

Kontradiktorische Verhandlungen über deutsche Kartelle, Berlin 1903.

Leitner, Die Selbstkostenberechnung industrieller Betriebe, Frankfurt a. M. 1921.

Liefmann, Kartelle und Trusts, Stuttgart 1924.

Liefmann, Schutzzoll und Kartelle, Jena 1903.

Löffler, Die moderne Konzernierung, Frankenstein i. Schles. 1926.

Martin,	Die deutsche Lokomotivbauindustrie, Dissertation Münster 1913.
Metzner,	Kartelle und Kartellpolitik, Berlin 1926.
Müllensiefen,	Kartelle als Produktionsförderer, Berlin 1926.
Nicklisch,	Der Kartellbetrieb, Leipzig 1909.
(Oehlkers	Die Konzentrationsbewegung in der deutschen Lokomotiv- und Waggonbauindustrie, Dissertation Berlin 1926. Noch nicht im Druck erschienen, Manuskript eingesehen.)
Passow,	Betrieb, Unternehmung, Konzern, Jena 1925.
Polysius,	Verbandsbestrebungen im Deutschen Maschinenbau, Dissertation Würzburg 1921.
Schumpeter,	Die Wellenbewegung des Wirtschaftslebens, Aufsatz im Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik, 39. Bd.
Silberberg,	Deutsches Kartelljahrbuch, Berlin 1910 und 1911.
Soltau,	Statistische Untersuchungen über die Entwicklung und die Konjunkturschwankungen des Außenhandels. Aufsatz im Ergänzungsheft 2. Jahrgang 1926 der Vierteljahrshefte zur Konjunkturforschung.
Tschierschky,	Kartelle und Trust, Sammlung Göschen, Bd. 522, Leipzig 1911.
Tschierschky,	Zur Reform der Industriekartelle, Berlin 1921.
v. Ungern-Sternberg,	Die Industriegemeinschaft, Berlin 1925.
Verein für Sozialpolitik,	Schriften Bd. LX, LXI und CVII (Aufsatz von Steller, Die Maschinenindustrie Deutschlands.)
Wiedenfeld,	Das Persönliche im modernen Unternehmertum, München 1920.
Zizek,	Grundriß der Statistik, München 1923.

b) Festschriften.

Beyer, Peacock & Co.	Souvenier I to 5000
Borsig,	Feier der 5000. Lokomotive
Hartmann,	Jubiläum 1912
Henschel,	Hundertjähriges Bestehen
Hohenzollern	50 jähriges Bestehen
Krauß	Vollendung der 5000. Lol omotive
Linke-Hofmann	Geschichte der Breslauer A.-G. für Eisenbahn-Wagenbau 1871-1911
„	50 jähriges Jubiläum
„	200 Jahre Lauchhammer
Schichau	1837-1912
Sigl	Vollendung der 5000. Lokomotive
Vulcan	50 Jahre Schiffbau.
Wolf	Ablieferung der 1000. Lokomotive

c) Statistik.

Geschäftliche Nachrichten für den Bereich der preußischen und hessischen Staatseisenbahnen, Teil I 1908-1914.
Preuß. u. Hess. Staatseisenbahnen, Bericht über die Ergebnisse des Betriebes. Rechnungsjahre.
Statistik der im Betriebe befindlichen Eisenbahnen Deutschlands nach Angaben der Eisenbahnverwaltungen bearbeitet im Reichseisenbahnamt Band I-XLI Rechnungjahre 1880/81-1920.
Statistische Nachrichten von den Preuß. Eisenbahnen, Bd. 1870-1879.
Statistisches Handbuch für das Deutsche Reich, Bd. II 1907.
Statistik des Deutschen Reiches: Auswärtiger Handel.
Statistisches Handbuch für den Preußischen Staat, Bd. IV, Berl. 1903.
Statistisches Jahrbuch für den Preußischen Staat, Bd. I-XIII.

d) Zeitungen und Zeitschriften.

Berliner Börsen-Courier
Berliner Börsen-Zeitung
Berliner Tageblatt
Deutsche Bergwerkszeitung
Frankfurter Zeitung
Industrie- und Handelszeitung
Norddeutsche Allgemeine Zeitung
The Railroad Gazette
Archiv für Eisenbahnwesen, Herausgegeben z. Zt. von der Hauptverwaltung der Deutschen Reichsbahn-Gesellschaft
Kartell-Rundschau, herausgegeben von Dr. S. Tschierschky
Die Lokomotive, herausgegeben von Prossy & Steffan, Wien
Maschinenbau-Wirtschaft, herausgegeben vom Verein Deutscher Maschinenbau-Anstalten

e) Sonstiges

Deutscher Reichsanzeiger
Gesetz-Sammlung für die Königlichen Preußischen Staaten
Reichs-Gesetzblatt
Reichsverfassung
Stenographische Berichte über die Verhandlungen des Bayerischen Landtages
Stenographische Berichte über die Verhandlungen des Reichstages.
Geschäftsberichte von L'aktiengesellschaften
Jahresberichte verschiedener Kesselkartelle
Drucksachen des Vereins Deutscher Maschinenbau-Anstalten aus den Jahren 1917-1924